

**Трубилин А.И.  
Мельников А.Б.  
Фалина Н.В.**

***ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
ПРЕДПРИЯТИЯ***

Учебное пособие

Краснодар • 2011

УДК 339.9:334.012(170)

ББК 65.9(2)8

Т 47

*Рецензенты:*

**Шевченко И.В.** – доктор экономических наук, профессор,  
зав. кафедрой мировой экономики, декан экономического  
факультета Кубанского государственного университета

**Снимщикова И.В.** – доктор экономических наук, профессор,  
профессор кафедры организации производства и иннова-  
ционной деятельности Кубанского государственного аг-  
рарного университета

**Т 47 Трубилин А.И., Мельников А.Б., Фалина Н.В.**

**Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное  
пособие / А.И. Трубилин, А.Б. Мельников, Н.В. Фалина. –  
Краснодар, ГКАУ, 2011. – 221 с.**

В учебном пособии рассмотрены вопросы экспортно-импортной дея-  
тельности, изучение мирового рынка, выбор партнера, анализ деятельно-  
сти фирм, формы реализации товара и послепродажного обслуживания,  
международный контракт, транспортное обслуживание и страхование в  
международной хозяйственной практике, информационное и техническое  
обеспечение, а также государственное регулирование внешнеэкономиче-  
ской деятельности.

Учебное пособие предназначено для студентов и преподавателей ву-  
зов, специалистов в области внешнеэкономической деятельности, а также  
всех интересующихся вопросами международных экономических отноше-  
ний.

УДК 339.9:334.012(170)

ББК 65.9(2)8

©

© ФГОУ ВПО КубГАУ, 2011

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b> .....	6
<b>Тема 1. Введение в курс. Понятие, формы и методы осуществления внешнеэкономических связей</b>	
1. Понятие и виды внешнеэкономической деятельности .....	8
2. Структура международных экономических отношений.....	10
<b>Тема 2. Состояние проблемы и направления развития внешнеэкономических связей России</b>	
1. Взаимосвязь социально-экономического состояния страны и ее внешнеэкономических связей .....	21
2. Тенденции внешнеэкономических связей России .....	25
<b>Тема 3. Мировой рынок рабочей силы, капиталов и международный кредит</b>	
1. Международная миграция рабочей силы. Использование иностранной рабочей силы в России.....	29
2. Международная миграция капиталов как форма внешнеэкономических связей.....	36
3. Мировой рынок ссудных капиталов.....	40
4. Международный кредит.....	41
<b>Тема 4. Международные коммерческие операции и их виды</b>	
1. Операции по обмену продукцией в материально-вещественной форме.....	44
2. Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом.....	45
3. Операции по торговле техническими услугами.....	50
4. Международные арендные операции.....	51
5. Коммерческие операции по реализации международного производственного и научно-технического сотрудничества..	53
<b>Тема 5. Правовые формы и особенности правового положения субъектов внешнеэкономической деятельности</b>	
1. Классификация фирм, действующих на мировом рынке .....	54
2. Правовое положение и ответственность фирм .....	57

<b>Тема 6. Выбор и оценка партнера на мировом рынке</b>	
1. Критерии выбора страны и партнера на мировом рынке .....	64
2. Источники информации при исследовании иностранного рынка .....	66
3. Основные показатели деятельности зарубежных фирм .....	69
<b>Тема 7. Контракт международной купли-продажи товаров</b>	
1. Деловое предложение партнера и заключение внешнеэкономического контракта .....	79
2. Содержание контракта .....	81
<b>Тема 8. Транспортное обслуживание внешнеэкономических связей</b>	
1. Международные перевозки .....	94
2. Базисные условия поставки товаров .....	96
3. Сущность и виды международных транспортных операций.....	98
4. Конвенции и соглашения о международных перевозках .....	100
5. Организация международных перевозок .....	101
<b>Тема 9. Посредники во внешнеэкономических связях</b>	
1. Целесообразность использования посредников .....	104
2. Виды посреднической деятельности .....	106
3. Объем передаваемых прав посредников на рынке .....	115
4. Вознаграждение посредников .....	119
<b>Тема 10. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах и торгах</b>	
1. Биржевая торговля .....	123
2. Аукционная торговля .....	127
3. Международные торги .....	129
<b>Тема 11. Информационное обеспечение и технические средства ВЭД</b>	
1. Механизм сбора коммерческой информации .....	132
2. Интернет и внешнеэкономическая деятельность .....	137
3. Внешнеэкономическая деятельность организации и Международная торговая палата .....	139

<b>Тема 12. Таможенное регулирование ВЭД</b>	
1. Структура таможенных органов РФ. Правовые основы регулирования таможенной деятельности .....	144
2. Декларирование товаров и транспортных средств .....	149
3. Меры нетарифного регулирования ВЭД .....	152
<b>Тема 13. Страхование в международной хозяйственной практике</b>	
1. Сущность страхования. Страховой фонд. Страховой случай. Страховое возмещение .....	160
2. Основные виды страхования .....	162
3. Особенности страхования ВЭД .....	163
4. Перестрахование .....	167
<b>Тема 14. Государственное регулирование ВЭД в РФ</b>	
1. Основные этапы развития регулирования ВЭД .....	170
2. Система органов регулирования ВЭД в России и ее основные функции .....	174
3. Методы государственного регулирования ВЭД .....	181
<b>Тема 15. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности ВЭД</b>	
1. Сущность и методы определения эффекта и эффективности внешнеэкономических операций .....	191
2. Применение дисконтирования во внешнеэкономических расчетах .....	195
<b>Глоссарий</b> .....	199
<b>Литература</b> .....	218

## ВВЕДЕНИЕ

В условиях глобализации мирового хозяйства существенно повышается роль и значение внешнеэкономической деятельности как для экономики страны в целом, так и отдельного предприятия. Внешнеэкономическая деятельность становится одним из приоритетов национальной политики и стратегии деятельности предприятия.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это одна из сфер его хозяйственной деятельности, связанная с международными экономическими отношениями – экспортом-импортом товаров и услуг, ввозом-вывозом капитала, финансово-кредитными отношениями, порядком валютных операций при экспорте-импорте, процедурами выхода на мировой рынок, как со своими товарами, так и с ценными бумагами, порядком уплаты налогов при осуществлении внешнеэкономической деятельности, поездками за рубеж, приемом на работу иностранных специалистов.

На современном этапе внешнеэкономическая деятельность стала важной отраслью экономики большинства стран мира, все более возрастает ее доля в ВВП страны. Она превратилась в действенное средство технико-экономического, научно-технического и общественного прогресса, все в большей степени приобретая ярко выраженный социальный характер.

Предметом курса является изучение состояния и тенденций развития; валютно-финансового обеспечения; организационного, правового и экономического регулирования внешнеэкономической деятельности; маркетинга и внешнеторгового ценообразования; совместных предприятий с участием иностранных организаций и форм и др.

Задачами курса являются ознакомление с теоретическими основами построения международных экономических отношений, изучение современного состояния внешнеэкономических связей России, рассмотрение правовых аспектов осуществления внешнеэкономической деятельности, организация управления и экономического механизма регулирования внешнеэкономическими связями, определение стратегии развития и путей повышения роли внешнеэкономического фактора в экономике России,

выработка практических навыков по организации внешнеэкономической деятельности на предприятии, изучению мирового рынка и его конъюнктуры, выбору иностранного партнера, заключению внешнеторгового контракта.

Для многих российских предприятий внешнеэкономический фактор приобретает особую значимость, поэтому важное значение для их развития имеет изучение и обобщение мирового и российского опыта. В этой связи подготовка и переподготовка кадров, владеющих вопросами, связанными с внешнеэкономической деятельностью, приобретают особую актуальность.

**Тема 1. ВВЕДЕНИЕ В КУРС.  
ПОНЯТИЕ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**

1. Понятие и виды внешнеэкономической деятельности.
2. Структура международных экономических отношений.

**1. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Внешнеэкономическая деятельность – существенная составляющая, важнейшее направление рыночной экономики. Для России это направление приобретает особую актуальность в связи с предстоящим вступлением во Всемирную торговую организацию (ВТО), а стало быть, в связи с дальнейшей, более масштабной адаптацией к мирохозяйственным связям.

На всех исторических этапах развития России внешнеэкономическая деятельность оказывала влияние на решение экономических проблем на различных уровнях: народного хозяйства в целом, отдельных регионов, объединений, предприятий.

Как часть общей структуры народного хозяйства внешнеэкономические связи оказывают воздействие на внутрихозяйственные пропорции, размещение и развитие производительных сил.

Экономические реформы в России включают в качестве одного из важнейших направлений и реформу внешнеэкономической деятельности, проводимую с 1986 г. союзным правительством, а с 1991 г. – российским. А до этого времени в течение продолжительного периода внешнеэкономические связи рассматривались на государственном уровне как вынужденное явление, влияние которого по возможности должно быть минимальным. Таково было кредо административно-командной системы, проводившей в жизнь политику хозяйственного обособления страны, направленную на создание замкнутой, самообеспечивающейся экономики.

Так как экономика страны, по существу, по всем направлениям была несбалансированной, то импорт рассматривался как



средство латания прорех, а экспорт – как вынужденная плата за импорт. В целом же система управления, планирования и стимулирования внешнеэкономической деятельности не способствовала росту эффективности экспорта. Экспорт не мог быть достаточно эффективным еще и потому, что непосредственные создатели экспортного потенциала – первичные производственные звенья (объединения, предприятия), научные учреждения и другие создатели интеллектуальной собственности – были отстранены от участия во внешнеэкономических связях. Создавалось отчуждение между производителями экспортной продукции и результатами экспорта.

Непосредственное участие во внешнеэкономической деятельности принимают сегодня десятки тысяч предприятий и сотни тысяч предпринимателей и государственных служащих.

Право на внешнеэкономическую деятельность было предусмотрено Указом Президента Российской Федерации «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» № 213 от 15 ноября 1991 г., где отмечалось, что любое предприятие независимо от формы собственности и организации имеет право осуществлять внешнеэкономическую деятельность, если это входит в ее уставный регламент.

При самостоятельном выходе на внешний рынок предприятию приходится решать широкий круг вопросов, связанных с экспортно-импортной деятельностью:

- изучение мирового рынка в целом;
- выбор партнера;
- анализ деятельности зарубежных фирм и маркетинг;
- современные формы реализации товара и послепродажного обслуживания.

Важное место среди вопросов организации и техники проведения внешнеэкономических операций занимает заключение внешнеторгового контракта. От того, насколько профессионально составлен контракт, зависит успех коммерческой сделки в целом.

Чрезвычайно актуальным является в настоящее время изучение форм международной промышленной кооперации, в частности, страхования, таможенного дела.

Деловое общение и деловой протокол, подготовка и переподготовка квалифицированных кадров – важные составляющие работы в области внешнеэкономических связей.

## 2. СТРУКТУРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Мировая экономика, мировое хозяйство базируются на мировом рынке, материальной основой которого служат технический прогресс и стимулируемое им общественное разделение труда. Национальные экономики всех стран интегрированы в международное разделение труда и связанные с ним международные экономические отношения. Некоторые страны влились в водоворот всемирной хозяйственной жизни в связи с потребностями их собственного развития, другие же были втянуты в международное разделение труда и международные экономические отношения до становления национальных, а иногда и региональных рынков. Сформировавшееся таким образом из национальных экономик мировое хозяйство, имеет и определенные международные экономические отношения, которые можно рассматривать по следующим направлениям:

- международная торговля товарами, услугами (работами), объектами интеллектуальной собственности;
- международные кредитные отношения;
- международное движение инвестиций;
- международная гуманитарная и техническая помощь.

*Международная торговля товарами и услугами (работами)*. Система международной торговли основана на генеральном соглашении о тарифах и торговле (ГАТТ).

Теоретической предпосылкой ГАТТ является положение о том, что все страны выиграют от международной торговли, так как экономика каждой страны специализируется в том, что получается лучше всего.

ГАТТ вступило в силу в 1947 г. и касается международной торговли товарами. ГАТТ было доработано на восьми раундах многосторонних торговых переговоров. В январе 1995 г. Уругвайский раунд утвердил Всемирную торговую организацию.

ГАТТ основывается на следующих четырех элементах:

- 1) режим наибольшего благоприятствования (РНБ);
- 2) национальный режим (НР);
- 3) применение тарифов как единственного или предпочтительного инструмента защиты на границе;
- 4) прозрачность.

Режим наибольшего благоприятствования РНБ означает, что члены ГАТТ одинаковым образом относятся к импортируемым товарам из разных стран.

Национальный режим означает, что отношение на внутреннем рынке к импортируемым и национальным товарам одинаковое.

Применение тарифов означает, что они предпочтительнее, чем административные методы, так как они видны. Таким образом, тарифы более прозрачны, чем административные методы.

Прозрачность означает, что должны быть опубликованы законы и инструкции до вступления в силу.

В рамках ВТО были подписаны новые соглашения:

- соглашение по сельскому хозяйству;
- соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей;
- соглашение по антидемпингу;
- соглашение по субсидиям и компенсационным мерам;
- генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС);
- соглашение по коммерческим аспектам; интеллектуальной собственности;
- понимание о правилах и процедурах разбирательства споров.

Термин «торговля услугами (работами)» принимается в отношении международных сделок, охватывающих такие разнообразные сферы, как распределение товаров, туризм, банковское дело, страхование, транспорт, телекоммуникации, строительство, консалтинг, инжиниринг и др.

Торговля услугами составляет более 20% международной торговли и растет быстрее, чем торговля товарами. Лица, ведущие переговоры, не сумели найти смыслового определения услуг, но они выделили около 130 категорий и подкатегорий, например, розничное распределение товара как категория, продажа игрушек и бакалейная торговля как подкатегории. Они установили четыре способа оказания услуг (работ):

- 1) с территории одной страны на территорию другой страны (трансграничная торговля, например, транспорт, связь);
- 2) на территории одной страны потребителю услуг другой страны (например, туризм);

3) посредством коммерческого присутствия иностранного поставщика на территории другой страны (например, создание филиала);

4) физическими лицами одной страны на территории другой (например, строительство объекта рабочими).

В соответствии с соглашением ВТО охраняются следующие формы интеллектуальной собственности:

- авторские права;
- торговые марки;
- географические наименования;
- промышленные знаки;
- патенты;
- коммерческие тайны.

Главное место в распределении внешнеторгового оборота РФ занимают страны дальнего зарубежья. В этих странах реализуется подавляющая часть товарной массы. В эту группу стран РФ вывозит 80-90% продукции топливно-энергетического комплекса, нефтехимии, древесины и изделий из нее, черных и цветных металлов. Основными потребителями этих товаров являются Германия, США, Великобритания, Италия, Швейцария, Нидерланды, Япония. Российский экспорт в эти страны на 4/5 состоит из энергоносителей, сырья и материалов.

В структуре российского экспорта неоправданно низкая доля приходится на машины, оборудование, транспортные средства.

Страны дальнего зарубежья более чем на 4/5 удовлетворяют импортные потребности РФ в продовольствии, машинах и оборудовании, продукции нефтехимии. Главное место в структуре импорта РФ занимают машины и оборудование, при этом значимость этих стран в удовлетворении потребностей РФ в этой продукции возрастает. Второе место по стоимостному объему в структуре российского импорта из стран дальнего зарубежья занимает продовольствие.

Страны Центральной и Восточной Европы (бывшие европейские страны – члены СЭВ, страны, образовавшиеся в результате распада Югославии – Босния и Герцеговина, Македония, Словения, Хорватия, страны, оставшиеся под названием Югославия – Сербия и Черногория, страны Балтии) занимают особое место во внешнеэкономических связях РФ, что объясняется их тер-

риториальной близостью, продолжительностью экономического сотрудничества. СССР оказал сильное влияние на формирование структуры их экономики и внешней торговли. В 1994 г. РФ экспортировала в страны Центральной и Восточной Европы энергоносителей свыше 17%, машин и оборудования – 14% от всего экспорта соответствующих товаров.

Важнейшими партнерами РФ из числа стран Центральной и Восточной Европы являются Венгрия, Литва, Польша, Чехия.

Внешняя торговля РФ со странами ближнего зарубежья характеризуется увеличением задолженности этих стран.

Подавляющая масса товарооборота РФ со странами СНГ приходится на Украину, Белоруссию и Казахстан. В экспорте около 88%, в импорте – 85%. Незначительный удельный вес экспорта и импорта РФ имеет товарооборот с Азербайджаном, Грузией, Киргизией. В структуре российского экспорта в страны СНГ преобладает продукция топливно-энергетического комплекса, а в структуре импорта из этих стран основной объем занимают продовольствие и машины.

При проведении различных операций международной торговли возникает вероятность несения убытков (риск) одной из сторон, участвующих в международной торговле.

Риски в международной торговле бывают следующих видов:

- транспортный – вероятность потерь при транспортировке товара (географический, расстояний);
- валютный – вероятность потерь от колебания курсов валют;
- политический – вероятность потерь от действий государства (война, революция, национализация, изменение законодательства);
- инфляционный – вероятность потерь от роста цен; или дефляционный – от снижения цен;
- процентный – вероятность потерь в результате изменения процентных ставок (ставка рефинансирования, проценты по некоторым видам договоров за пользование ссудой, вкладом, кредитом);
- платежный – вероятность потерь экспортера или импортера, в результате несогласованности во времени поставок товаров и услуг с их оплатой (оплата поступает после отгрузки то-

вара, экспортер передает товар на основе консигнации и получает оплату после реализации товара, предварительная оплата);

- рыночный – вероятность потерь в результате непредвиденных изменений (изменение платежеспособного спроса).

*Международные кредитные отношения.* Международные кредитные отношения – совокупность экономических отношений, в которых заемщиком и займодавцем выступают резиденты различных стран. Заемщиками и займодавцами могут выступать государство, местные органы государства, юридические лица.

В 1947 г. были созданы международные организации для предоставления кредитов странам: Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР) с его дочерними организациями – Международной ассоциацией развития, Международной финансовой корпорацией, Международным агентством по инвестиционным гарантиям, Международным центром по урегулированию инвестиционных споров.

МВФ предоставляет кредиты и международные резервы (международные резервные фонды) индивидуальным странам-членам, чтобы они смогли уравновесить платежные балансы и избавиться от трудностей при платежах.

Международный резервный фонд, или международная ликвидность, – это денежные активы, которые используются для урегулирования дефицита платежного баланса между странами. К ним относятся золото, иностранная валюта (особенно доллары США, евро, швейцарский франк и японские йены), права заимствования МВФ.

МБРР создан для оказания помощи странам в форме займов. Он поддерживает и финансирует большое количество проектов в менее развитых странах. Проекты включают развитие инфраструктуры (дороги, газ и канализация, школы и больницы), модернизацию традиционных отраслей промышленности (механизация сельского хозяйства и новые технологии обработки земли), а также развитие новых отраслей промышленности. МБРР предоставляет ссуды с низкой процентной ставкой через свою дочернюю ассоциацию – Международную финансовую корпорацию, которая инвестирует в акции выбранных ею компаний.

Кредиты также предоставляют различные банки.

Законодательной основой действующей в настоящее время системы управления государственными внешними заимствованиями и внешним долгом в РФ является закон РФ «О государственных внешних заимствованиях Российской Федерации и государственных кредитах, предоставляемых Российской Федерацией иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям».

Нормативным актом, регламентирующим порядок работы с государственными внешними заимствованиями, является Постановление Правительства РФ от 16.10.93 г. № 1060 «Об организации работы, связанной с привлечением и использованием иностранных кредитов».

Вопрос о привлечении иностранных кредитов решается в следующей последовательности:

- по представлению правительства РФ ежегодно утверждается в форме федерального закона предельный размер государственных внешних заимствований на текущий финансовый год;
- Министерство финансов готовит предложения о целесообразности привлечения иностранных кредитов, проводит переговоры с иностранными кредиторами с привлечением специалистов Министерства экономического развития и торговли;
- межправительственные соглашения по вопросам привлечения иностранных кредитов подписываются, как правило, министром финансов;
- решения об источниках погашения получаемых кредитов принимаются правительством РФ по предложениям Министерства экономического развития и торговли и Министерства финансов;
- функции оперативного контроля за соответствием заключаемых в счет кредитов контрактов правительство возложило на Министерство экономического развития и торговли.

Письма руководителей предприятий и организаций, руководителей администраций регионов и субъектов РФ в правительство с просьбой о включении того или иного проекта в кредитную линию под правительственные гарантии проходят согласование во всех заинтересованных министерствах.

Последовательность использования иностранных кредитов следующая.

1. Принимается постановление правительства РФ о закупках товаров или инвестиционного оборудования в счет иностранных кредитов. В постановлении указываются заказчик, конкретные объемы закупки товаров, условия привлечения кредитных ресурсов.

2. В постановлении имеется пункт о контроле со стороны Министерства экономического развития и торговли за коммерческими, валютно-финансовыми и ценовыми условиями заключаемых контрактов, Министерство экономического развития и торговли готовит соответствующий приказ.

3. В части товарных кредитов Министерство экономического развития и торговли определяет закупающие внешнеэкономические специализированные организации, которые координируют с Министерством свою работу в рамках определенной кредитной линии.

4. Российская фирма, согласовавшая свою просьбу с заинтересованными министерствами о включении своего проекта в кредитную линию под правительственные гарантии, согласовывает контракт (подписанный или не подписанный с иностранными партнерами) с Министерством экономического развития и торговли. Валютно-финансовый департамент Министерства рассматривает контракт и расчет цены. Требования к расчету цены изложены в Руководстве по порядку расчета цен российскими организациями при выполнении внешнеторговых операций, финансируемых из госбюджета и (или) осуществляемых в рамках межгосударственных кредитов и соглашений Российской Федерации. Для оценки правильности расчета цен используются: информация ВНИКИ по мировым ценам, ГТК по конкретным ценам и информация из торгпредств и конъюнктурных отделов государственных внешнеэкономических объединений.

5. Министерство финансов принимает контракт, согласованный с Министерством экономического развития и торговли к финансированию.

Иностранные кредиты, предоставляемые под гарантии правительства, часто имеют связанный характер, т.е. выделяются под закупку конкретных товаров в конкретной стране.

*Международное движение инвестиций.* Инвестиции – имущественные, интеллектуальные, финансовые ценности, вклады-



ваемые инвесторами во все виды предпринимательской и другой деятельности с целью получения прибыли.

Различают физические (реальные) и финансовые инвестиции.

Физические (реальные) инвестиции – это затраты капитала на покупку активов, таких, как завод, станки и оборудование (активы, принадлежащие к основному капиталу) и товарно-материальные запасы (активы, принадлежащие к оборотному капиталу). Инвестиции в основной капитал предпринимаются для замены износившегося и морально устаревшего оборудования, увеличения активов компании, сохранения конкурентных преимуществ.

Финансовые инвестиции – это затраты на покупку ценных бумаг, таких, как акции или облигации. Инвестиции в акции предпринимаются лицами, компаниями и финансовыми организациями, чтобы заработать доход в форме дивиденда, процента.

Иностранные инвестиции – это покупка за рубежом материальных и финансовых активов. Иностранные инвестиции предпринимаются для того, чтобы диверсифицировать риск и достичь больших доходов, чем те, которые можно получить на местном рынке от подобных инвестиционных операций. Инвестиции в материальные активы за рубежом – это один из основных путей выхода на международный рынок. Прямые иностранные инвестиции в новые производственные предприятия и дочерние предприятия по сбыту продукции или приобретение развитого бизнеса обеспечивают компании более гибкий подход к насыщению иностранных рынков.

Иностранные инвестиции являются эффективным средством развития экономики страны.

Одним из международных соглашений, регулирующих иностранные инвестиции, является Вашингтонская конвенция об урегулировании инвестиционных споров, в которой отражены следующие положения:

- предоставление национального режима иностранным инвестициям на постинвестиционной стадии;
- страхование иностранных инвесторов от политических рисков в государственных страховых учреждениях;

- правовая защита в специализированном арбитраже – Международном центре по урегулированию инвестиционных споров (Вашингтон).

Типовая модель РФ отличается от аналогичных моделей западных стран. В международной практике предусмотрены следующие положения:

- 1) предоставление национального режима иностранным инвестициям на постинвестиционной стадии;

- 2) существование института страхования инвестора от политических рисков в государственных страховых учреждениях;

- 3) возможность уступки инвесторами своих прав при наступлении страхового случая своему государству;

- 4) гарантия правовой защиты в специализированном арбитраже – международном центре по урегулированию инвестиционных споров, который находится в Вашингтоне;

- 5) признание Вашингтонской конвенции об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств.

Закон РФ «Об иностранных инвестициях» обеспечивает основные гарантии – защиту от национализации, гарантии репатриации прибыли от капиталовложений и порядок разрешения споров. Но положения международных соглашений в значительной мере конкретизируют эти гарантии.

Движение инвестиций (инвестиционного капитала) осуществляется в РФ и из РФ на основе межправительственных соглашений и самостоятельно юридическими лицами.

Юридические лица РФ могут самостоятельно привлекать иностранный инвестиционный капитал или инвестировать свой за рубежом.

Порядок участия российских организаций в строительстве объектов за границей на основе межправительственного соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве следующий:

1. Российская организация предлагает правительству участвовать в строительстве объекта за границей, она готовит технико-экономическое предложение. Это происходит на этапе, предшествующем подписанию межправительственного соглашения. Необходимо иметь официальное обращение правительства иностранного государства.

2. Работы координирует Министерство экономического развития и торговли. Разработка финансируется за счет средств федерального бюджета.

3. Обоснование оформляется в виде пояснительной записки и содержит:

- основные цели и задачи;
- систему программных мероприятий;
- механизм реализации проекта;
- сведения о потенциальных исполнителях;
- технико-экономические расчеты.

Министерство экономического развития и торговли направляет предложения в правительство для подготовки проектов соответствующих межправительственных соглашений.

В отличие от кредиторов инвесторы руководствуются более гибкими критериями выбора и более обеспокоены не гарантиями возврата средств, а будущим успехом инвестиционного проекта.

Кто же является потенциальным инвестором? Существует много типов инвесторов, и у каждого из них свои требования, интересы и подходы. Например, в 1995 г. насчитывалось около двух десятков различных фондов, вкладывавших деньги в российские проекты.

*Международная гуманитарная помощь.* Гуманитарной помощью в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 10.08.93 г. № 760 являются безвозмездно передаваемые юридическим или физическим лицом продовольствие, товары народного потребления первой необходимости, иные предметы, направляемые из зарубежных стран в РФ для улучшения жизни и быта малообеспеченных групп населения. Под термином товары народного потребления первой необходимости понимаются: одежда, обувь, медикаменты и медицинское оборудование. При правительстве РФ имеется комиссия по вопросам международной гуманитарной и технической помощи. Она является единым координирующим органом по вопросам получения, транспортировки и реализации гуманитарной помощи.

Товары, поступающие как гуманитарная помощь, за исключением подакцизных, оформляются таможенными органами без взимания пошлин, налогов и сборов. Качество поступающих товаров должно отвечать требованиям действующего в РФ санитарного законодательства и международным требованиям без-

опасности человека. Если ввозимые товары подлежат какому-либо контролю со стороны российских государственных органов, то требуется разрешение государственных органов РФ. К таким разрешениям могут относиться разрешения Министерства здравоохранения РФ, сертификат соответствия, санитарные, фитосанитарные, ветеринарные свидетельства.

Для оформления товаров, ввозимых в РФ в качестве гуманитарной помощи, физические и юридические лица РФ должны получить все эти разрешения.

### **Контрольные вопросы**

1. Какие вопросы приходится решать предприятию при самостоятельном выходе на внешний рынок?
2. Какова структура международных экономических отношений?
3. В чем отличие ГАТТ и ВТО?
4. Дайте характеристику внешней торговли России.
5. Охарактеризуйте международные кредитные отношения.
6. Какова последовательность участия российских организаций в строительстве объектов за границей?

## **Тема 2. СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ**

1. Взаимосвязь социально-экономического состояния страны и ее внешнеэкономических связей.
2. Тенденции внешнеэкономических связей России.

### **1. ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТРАНЫ И ЕЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**

Внешнеэкономические связи России в настоящее время включают следующие формы: внешнюю торговлю, совместные предприятия за рубежом; иностранные предприятия на территории России; международные объединения и организации; консорциумы; подрядное сотрудничество; концессии; лизинг; сотрудничество на компенсационной основе; сотрудничество на условиях разделения продукции между участвующими сторонами; переработку давальческого сырья; привлечение иностранной рабочей силы; производственное кооперирование; научно-техническое сотрудничество; торговлю лицензиями и технологией; прибрежную и приграничную торговлю; торговлю строительными услугами; торговлю транспортными услугами; сотрудничество в банковской сфере; иностранный туризм; сотрудничество в свободных экономических зонах; прочие формы международного экономического сотрудничества (биржи, торговые дома, ассоциации и др.).

В настоящее время международные экономические организации предлагают разнообразные классификации и рейтинги стран по уровню социально-экономического развития, где в качестве основных критериев выступают:

- индекс развития человеческого потенциала (ООН);
- конкурентоспособность стран (Мировой экономический форум).

Национальные экономики по методике Международного валютного фонда (МВФ) дифференцированы не только по уровню

экономического развития, но и по степени интегрированности в мировую экономику.

По классификации МВФ, страны мира подразделяются на три основные группы: развитые, с переходной экономикой и развивающиеся.

В обозримой долгосрочной перспективе, т.е. за 20-30 лет, Россия по основным экономическим и социальным показателям должна войти в число развитых стран мира. В международных рейтингах фигурируют примерно 180 стран мира, из них к развитым относятся примерно 35 стран, где проживает более 1 млрд. человек (из 6 млрд., проживающих в мире).

В группе развивающихся стран проживает около 80% населения мира, которое производит только 20% мирового глобального продукта, что свидетельствует о низкой производительности труда. Подключение механизма паритета покупательной способности увеличивает долю валового внутреннего продукта этой группы стран до 37%.

К развитым относятся страны, где основным экономический показатель – ВВП на душу населения – превышает 10 тыс. долл. в год. В нижней группе таких стран находятся Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Словения, Греция, Португалия, Южная Корея и Китайская Республика (Тайвань). В этих странах основным экономический показатель составляет 10-14 тыс. долл. на душу населения.

В среднюю группу развитых стран входит большинство европейских стран, в том числе Испания, Италия, Франция, Великобритания, а также Канада и Новая Зеландия, где ВВП на душу населения составляет 16-24 тыс. долл. в год.

В верхнюю группу входят Германия, Япония и США, где ВВП составляет 25-31 тыс. долл. на душу населения.

Внутри каждой из представленных групп также существует дифференциация по уровню экономического развития. Так, ВВП на душу населения за 2000 г. составлял в группе развитых стран от 43 821 долл. в Люксембурге, 37 217 – в Японии, 36 155 – в США до 13 271 долл. в Новой Зеландии, 10 558 – в Греции, 10 455 – в Португалии. В группе развивающихся стран «богатый полюс» представляют ОАЭ – 19 619 долл. на душу населения, Катар – 19 440, Кувейт – 15 035, в то время как в беднейших странах этот показатель составляет: в Афганистане – 431 долл.,

Сомали – 225, Эфиопии – 98 долл. В группе стран с переходной экономикой этот диапазон также очень велик: в Словении – 9266 долл., Чехии – 4520, Венгрии – 4509, России – 1719, Туркмении – 975, Узбекистане – 916, Таджикистане – 1531.

Интегрированность стран в мировую экономику характеризуется множеством параметров: участием и зависимостью от мировой торговли, степенью перемещения капитала, труда, технологий, транснационализацией и т.д.

Чтобы войти в число развитых стран, России необходимо иметь более высокие темпы социально-экономического развития по сравнению с развитыми странами. России нужен экономический рост как минимум 6% в год. Почему? Потому что при средних темпах ВВП в развитых странах около 3% в год, которые наблюдаются в течение многих лет, экономика стран нижней группы растет более высокими темпами – 4,0-4,5% в год. Если подобные темпы будут у России, то страна будет постоянно отставать. При темпах роста 5% Россия за жизнь одного трудового поколения не войдет и в нижнюю группу развитых стран. При росте 6% в год за 20 лет ВВП на душу населения (с учетом сокращения численности российских граждан) вырастет примерно в 3,5 раза, а в нижней группе развитых стран ВВП увеличится примерно вдвое. Тогда Россия сравняется с ними по этому показателю. Если же темпы экономического роста России после 2007 г. составят 7-8% в год (по прогнозам Минэкономразвития), возможности решить поставленную задачу приобретут более реальный характер.

Для России очень важно достичь уровня развитых стран не только по показателю ВВП на душу населения, но также и по основным экономическим и социальным показателям, куда входят продолжительность жизни, здоровье нации, состояние экономической среды, уровень образования, обеспеченность жильем и др.

Выше уже говорилось о международных рейтингах. По уровню ВВП на душу населения Россия занимает 54-е место в мире, уступая как 35 развитым странам, так и ряду развивающихся стран. С социальными показателями дело обстоит хуже. Обобщенный социальный показатель – это индекс социального развития, который учитывает реальные доходы на душу населения, среднюю продолжительность жизни и т.д. Здесь Россия находится уже в восьмом десятке стран. По средней продолжи-

тельности жизни Россия входит в 11-й десяток стран, а по состоянию здравоохранения – в 13-й десяток.

Вот почему достижение уровня развитых стран по основным экономическим и социальным показателям включает не только ускоренное развитие ВВП на душу населения, но и экономическое развитие с преимущественным ростом социальных показателей.

В нашей стране разрыв в доходах между беднейшими слоями населения и богатыми почти вдвое выше, чем в странах Западной Европы. Видимо, центральным звеном социального развития должна быть, как это и принято в цивилизованных странах, рационально построенная заработная плата. При достойной (высокой!) заработной плате, при достойной пенсии (и то, и другое должно быть увеличено в несколько раз) человек мог бы и оплатить жилье, и свое лечение, и образование. Оплатить не прямым путем, а за счет отчислений из зарплаты.

Принято считать, что если расходы семьи на физические потребности (еда, одежда, услуги) составляют больше 50% семейного бюджета, то семья живет плохо. Если же расходы на духовные потребности составляют более 50% семейного бюджета, то семья живет хорошо. В нашей стране сейчас из доходов населения выплачиваются налоги – 12%, расходы на оплату жилья и коммунальные услуги составляют примерно 10%, зато на покупку товаров и услуг идет 70-75% всех денежных доходов.

В экономике США расходы на товары и услуги составляют около 25% расходов, а остальное – налоги (25-30%), взносы за жилье и коммунальные услуги, 25-30% – начисления на пенсии, медицинское страхование, откладывание средств на обучение детей. В западноевропейских странах этот показатель составляет около 30%, а в постсоциалистических странах Европы, продвигнувшихся к рынку капитала ближе России, – около 40%.



## 2. ТЕНДЕНЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ

Активный рост внешней торговли в нашей стране начался в 1970-е годы, когда и разрядка международной напряженности, и оживление всей мировой торговли способствовали вовлечению отечественной экономики в расширяющийся международный товарообмен. Рос спрос на мировом рынке на нефть и газ, именно на те конкурентоспособные на внешнем рынке товары, экспорт которых мог быть быстро увеличен. Доля внешнеторгового оборота в национальном доходе в середине 1980-х годов возросла до 25%.

Однако структура внешней торговли оставляла желать лучшего: сырье и материалы составляли около 70%, готовые изделия, в том числе машины, – 30%. В последние 25-30 лет страна была вовлечена в международное разделение труда на основе развития архаичной и отсталой структуры торговли, где в экспорте доминировало сырье. Наш экспорт расширялся за счет вывоза нефти и газа, а импорт – за счет ввоза продовольствия, преимущественно зерна, и потребительских товаров. Доля машин и оборудования в нашем экспорте составляла только 15-16%, в то время как в мировой торговле – в 2 раза больше.

Экономика страны в 1970-е – начале 1980-х годов была по существу замкнутой и закрытой, поскольку ее не касались те качественные изменения, которые определяли развитие экономических отношений в мире. Эти отношения характеризовались интеграцией отдельных национальных экономик в мирохозяйственный процесс.

В нашей стране по-прежнему доминирует сырьевая направленность экспорта. Так, увеличение стоимостных объемов внешней торговли в январе-сентябре 2004 г. обусловлено заметным ростом экспортных поставок за счет благоприятной конъюнктуры на рынке энергоносителей и существенным ростом импорта носителей из-за повышения внутреннего спроса. Темпы роста стоимостных объемов оборота ускорились (по сравнению с январем-сентябрем 2003 г. в 1,3 раза) в связи с более значительным ростом цен по основным товарным позициям российского экспорта и большим увеличением физических объемов импорта по сравнению с январем-сентябрем 2003 г.

По данным таможенной статистики, внешнеторговый оборот России в январе-сентябре 2004 г. составил 180,7 млрд. долл. и увеличился по сравнению с январем-сентябром 2003 г. в стоимостном выражении на 32,1% (в январе-сентябре 2003 г. против января-сентября 2002 г. – рост на 23,8%), в том числе со странами дальнего зарубежья – 147,6 млрд. долл. (рост на 30,5%), со странами СНГ – 33,1 млрд. долл. (рост на 39,6%).

Это увеличение произошло в основном благодаря улучшению конъюнктуры на рынках энергоносителей и некоторых других товаров.

Основными торговыми партнерами России в экспорте являлись Нидерланды – 8,3% (январь-сентябрь 2003 г. – 6,3%), Италия – 6,8 (6,5), Украина – 6,1 (5,6), Китай – 6,9 (5,9), Белоруссия – 5,9 (5,6), Швейцария – 4,1 (4,5), Турция – 4,0 (3,5), США – 3,5 (3,4), Финляндия – 3,5 (3,4), Польша – 3,2 (3,5).

В топливно-энергетическом комплексе стоимостный объем экспорта топливно-энергетических ресурсов по сравнению с январем-сентябром 2003 г. увеличился на 31,3% при росте физического объема на 10,7%.

Экспорт сырой нефти составил 190,8 млн. т и в натуральном выражении увеличился против января-сентября 2003 г. на 13,9%, природного газа – 151,1 млрд. м<sup>3</sup> (рост на 8,9%), каменного угля – 49,7 млн. т (рост на 13,6%).

Доля экспорта в производстве увеличилась по грузовым автомобилям, нефти, необработанным лесоматериалам, фанере, газетной бумаге, а снизилась по нефтепродуктам, минеральным удобрениям, целлюлозе, прокату плоскому и легковым автомобилям.

Увеличению импортных объемов способствовало расширение внутреннего спроса, поскольку реальная зарплата одного работающего повысилась на 13,3%, а оборот розничной торговли – на 11,5%. В январе-сентябре 2004 г. произошло укрепление рубля на 6,6% против января-сентября 2003 г., что также способствовало импорту. Российский импорт в январе-сентябре 2004 г. составил 530 млрд. долл. (рост на 31,8% против января-сентября 2003 г.), в том числе из стран дальнего зарубежья – 40,4 млрд. долл. (на 30,2%), из государств СНГ – 12,6 млрд. долл. (37,1%). В общем объеме импорта на долю стран СНГ приходилось 23,8% (в январе-сентябре 2003 г. – 22,9%), ЕС – 25-45% (35%), АТЭС –

21,3%. Основными торговыми партнерами России в импорте являлись: Германия – 14% (январь-сентябрь 2003 г. – 14,0%), Белоруссия – 8,7 (8,6), Украина – 8,2 (7,6), Китай – 6,1 (5,7), Япония – 5,3 (3,0), Казахстан – 4,7 (4,4), США – 4,2 (5,4), Италия – 4,1 (4,1), Франция – 4,0 (4,1), Финляндия – 3,2% (3,2).

В отчетном периоде импорт машин, оборудования и транспортных средств увеличивался по стоимости на 46,6% и составил 21 656,5 млн. долл., в том числе поставки из стран дальнего зарубежья выросли на 47,2%, из стран СНГ – на 43,9%. Импорт легковых автомобилей равнялся 372,4 тыс. шт. и увеличился в натуральном выражении в 2,6 раза, грузовиков – на 28,2 тыс. шт. и уменьшился на 11,1%.

В суммарном импорте страны доля машинотехнической продукции составила 40,8% (2003 г. – 36,7%), в общем импорте из стран дальнего зарубежья – 45,3 (40,1), из стран СНГ – 26,7% (25,5%). Рост импорта машинотехнической продукции на 4,1 процентных пункта в общем объеме обусловлен в основном завозом инвестиционного оборудования.

Расширение импорта отмечалось по большинству укрупненных позиций товарной номенклатуры. Наиболее динамично и в основном из стран дальнего зарубежья развивался импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, продукции химической промышленности, машин, оборудования и транспортных средств.

Наиболее активные экспортные связи со странами СНГ (16,7% всего экспорта при среднем показателе по стране 10,2%) осуществлял Южный федеральный округ. В этот округ входят Республика Адыгея, Астраханская область, Волгоградская область, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Краснодарский край, Ростовская область, Республика Северная Осетия-Алания, Ставропольский край, Чеченская Республика. Южный федеральный округ географически наиболее близок к Украине и Казахстану – самым крупным странам СНГ.

Уральский, Сибирский и Южный федеральные округа занимают ведущие позиции в доле стран СНГ в импорте (соответственно 46,5, 41,0 и 35,2% при среднем показателе по России 15,8%). Это скорее всего объясняется давно сложившимися (еще

во времена СССР) и теперь восстановленными экономическими и технологическими связями. Так, например, Свердловская область (Уральский федеральный округ) ввозит много угля из Экибастуза (Казахстан). Хотя во внешнеторговом обороте России страны дальнего зарубежья занимают значительно большую долю, чем страны СНГ, все-таки следует отметить, что темпы роста товарооборота со странами СНГ более высокие, чем со странами дальнего зарубежья.

### **Контрольные вопросы**

1. Охарактеризуйте место России в современном мире.
2. Каковы основные показатели российского экспорта в настоящее время?
3. Почему в экспорте России до сих пор доминирует сырьевая направленность?
4. Охарактеризуйте индекс развития человеческого потенциала.
5. Выделите основные проблемы внешнеэкономических связей России и стран СНГ.
6. Определите основные проблемные вопросы сотрудничества России и стран СНГ.

### **Тема 3. МИРОВОЙ РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ, КАПИТАЛОВ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ**

1. Международная миграция рабочей силы. Использование иностранной рабочей силы в России.
2. Международная миграция капиталов как форма внешне-экономических связей.
3. Мировой рынок ссудных капиталов.
4. Международный кредит.

#### **1. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИИ**

**Миграция** (от лат. «перехожу», «переселяюсь») – это перемещения людей, связанные, как правило, со сменой места жительства. Первым массовым переселением трудовых ресурсов в новое время была доставка черных рабов на Американский континент. После запрещения работорговли второй крупной волной миграции явилась эмиграция из Европы в страны Нового Света.

**Эмиграция** (от лат. «выселяюсь») – это выезд граждан из своей страны в другую страну на постоянное жительство по политическим, экономическим и социальным причинам.

**Иммиграция** (от лат. «вселяюсь») – это процесс, когда граждане одного государства поселяются постоянно (или на длительное время) на территории другого государства.

**Трудовая миграция** является формой экспорта и импорта рабочей силы, или того, что является «способностью человека к труду». Трудовая миграция – это нормативное явление в жизни международного сообщества, если она осуществляется в цивилизованных формах на основе национального законодательства и международных актов (Международно-правовую основу для внешней трудовой миграции составляют Всеобщая декларация прав человека от 10 декабря 1948 г., Международный пакт о гражданских и политических правах от 16 декабря 1966 г., Заключительный акт Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе – СБСЕ от 1 августа 1975 г., Итоговый документ Вен-

ской встречи 1986 г. представителей государств-участников СБСЕ, Конвенция ООН о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей).

Миграция населения между странами называется *«внешней»*, и она влияет на численность населения той или иной страны. *«Внутренняя»* миграция происходит в пределах национальных границ (когда население перемещается между регионами страны, из села в город, между городами и т.д.), но на общую численность населения страны она не влияет. Такая форма перераспределения трудовых ресурсов имеет важное экономическое значение, так как является существенным фактором изменения состава и размещения населения.

В процессе непрерывного перемещения трудовых ресурсов сформировался мировой рынок рабочей силы. Принято различать четыре основных центра: Ближний Восток, США, Западную Европу и Латинскую Америку.

Различают *два вида миграции рабочей силы*: первый вид – это «миграция малоквалифицированной рабочей силы» (как правило, это миграция из развивающихся стран в промышленно развитые) и «миграция высококвалифицированной рабочей силы» – это и есть знаменитая «утечка умов».

**«Утечка умов»** – это односторонняя миграция научно-технических кадров в рамках мирового хозяйства, преимущественно в промышленно развитые страны, ведущая к утрате квалифицированных специалистов стран-«доноров». Осуществляется такая миграция по следующим основным каналам:

- а) выезд специалистов в промышленно развитые страны;
- б) привлечение иностранных специалистов на работу в фирмы, научные центры, исследовательские лаборатории промышленно развитых стран (сразу после получения ими высшего образования в учебных заведениях этих стран);
- в) привлечение местных квалифицированных кадров на работу в филиалах транснациональных компаний (такая миграция называется «косвенной» миграцией).

По методике ООН к категории высококвалифицированных мигрантов относятся научные работники, инженеры, врачи и т.д.

В США в 80-е годы удельный вес иностранцев среди инженеров достигал 10%, врачей – 24%; 23% членов национальной

академии наук США и 33% лауреатов Нобелевской премии – иммигранты в США.

*Странами-«донорами»* обычно называются страны, откуда исходит эмиграция. Как правило, эмиграция улучшает положение на внутреннем рынке труда данной страны, во-первых, частично снижается безработица, во-вторых, после работы за границей в страну возвращаются более квалифицированные работники. Кроме этого, страны эмиграции имеют возможность получать валютные переводы от своих эмигрировавших граждан, работающих за рубежом. «Минусы» состоят в оттоке части трудовых ресурсов, причем в наиболее трудоспособном возрасте. Страны-«доноры» также теряют часть понесенных затрат на общеобразовательную и профессиональную подготовку лиц, ставших эмигрантами.

*«Принимающими»* странами называют страны иммиграции. «Плюсами» для этих стран являются: во-первых, определенная экономия на обучение работников-эмигрантов, во-вторых, экономия на заработной плате, так как иностранные рабочие оплачиваются ниже уровня зарплаты национальных кадров. В связи с этим даже различают два вида рынка рабочей силы: рынок «иностранной» и рынок «национальной» рабочей силы, в-третьих, за счет иммигрантов расширяется емкость внутреннего рынка предметов потребления, в-четвертых, временно свободные денежные средства иммигрантов, хранящиеся на счетах в банках, могут быть использованы для финансирования экономики. Наконец, иммигранты играют значительную роль в изменении возрастной структуры трудовых ресурсов в сторону их омоложения.

К «минусам» иммиграции для принимающих стран следует отнести появление дискриминации по отношению к иностранцам, с одной стороны, и возникающее недовольство коренного населения – с другой. Кроме этого, возникают проблемы социально-экономического, нравственного, идеологического характера. Поэтому существует необходимость как национального, так и международного регулирования миграционных процессов.

Государство довольно активно влияет на процесс миграции. Регулируется не только количество иммигрантов, но и профессиональная, квалификационная, половозрастная структура и продолжительность пребывания в стране.

**Таблица 1 – Эффекты международной трудовой миграции**

Для стран-реципиентов	Для стран-«доноров»
<b>Положительные</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Повышение конкурентоспособности национальных товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой иностранной рабочей силы.</li> <li>2. Мультипликативный эффект (стимулирование иностранной рабочей силой производства и занятости в стране пребывания).</li> <li>3. Экономия за затратах на образование и профессиональную подготовку (при импорте квалифицированной рабочей силы).</li> <li>4. Поддержание социальной стабильности (в случае кризисной безработицы).</li> <li>5. Поддержание социальных программ на более высоком уровне</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приток в страну свободно конвертируемой валюты.</li> <li>2. Уменьшение давления избыточных трудовых ресурсов и социального напряжения в стране.</li> <li>3. Бесплатное для страны обучение рабочей силы новым профессиональным навыкам, знакомство с передовой организаций труда и т.д.</li> <li>4. Участие международных экономических организаций и стран-реципиентов в финансировании социально-экономических программ стран-«доноров», нацеленных на создание новых рабочих мест</li> </ol>
<b>Негативные</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обострение ситуации на национальном рынке труда.</li> <li>2. Усиление вследствие роста предложения на рынке труда тенденции к снижению цены рабочей силы, в том числе и национальной.</li> <li>3. Провоцирование национальных и этических конфликтов между коренным населением и иммигрантами</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экономический ущерб от потери части трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте и, как следствие, старение возрастной структуры населения.</li> <li>2. Потеря затрат на общеобразовательную и профессиональную подготовку эмигрантов</li> </ol>

В странах-импортерах рабочей силы сложилась система государственных мер регулирования миграции. Она включает в себя законодательство о юридическом, политическом и профессиональном статусе, национальные службы иммиграции, а также межгосударственные соглашения.

На международном уровне странами-участницами ОЭСР создана служба СОПЕМИ (система постоянного наблюдения за ми-



грацией), которая координирует деятельность национальных иммиграционных управлений.

Иммиграционная политика проводится непосредственно через национальные службы иммиграции, которые обычно создаются при министерствах труда, юстиции или внутренних дел.

Представление об иммиграции будет неполным, если не учесть нелегальную иммиграцию. В Европейских странах действует строгий иммиграционный контроль, направленный против нелегальной иммиграции. О мерах борьбы с нелегальной миграцией объявили Австрия, Швеция, Финляндия. Швеция намерена требовать от иммигранта не только уже подписанного контракта на работу, но и знания шведского или английского языков, а также подтверждения достоверности о найме жилья.

Денежные переводы эмигрантов играют роль своеобразной платы за экспортируемый товар – рабочую силу. По данным МВФ, более 90% частных переводов составляют поступления от эмигрантов. Затем следуют возврат налогов, уплаченных гражданами данной страны, другие налоги и сборы, не обусловленные договорами, субсидирование различных политических группировок, пенсии, семейная помощь и др. Для основных мировых экспортеров рабочей силы переводы эмигрантов могут быть довольно значительными. У тех государств, которые в основном «специализировались» на экспорте трудовых ресурсов, эта доля удерживается на высоком уровне и даже увеличилась.

Значительные средства привозятся мигрантами в виде валютных средств и ценных бумаг. В последние годы реэмигранты стали привозить все больше товаров производственного назначения, вплоть до машин и оборудования, с целью организации небольших производств у себя на родине. В подавляющем большинстве стран правительственные постановления максимально поощряют ввоз мигрантами средств производства: снижают или убирают таможенные пошлины и другие барьеры. Поскольку цены на машины и оборудование во всем мире в основном растут довольно быстро, то эмигранты, порой, еще работая за рубежом и собираясь возвращаться домой, начинают организовывать кооперативы, чтобы купить необходимую технику вскладчину.

Следует особо отметить выгоду, которую получает не только экономика в целом, но и государственный бюджет страны от экспорта рабочей силы. Прежде всего, это налоги от фирм-

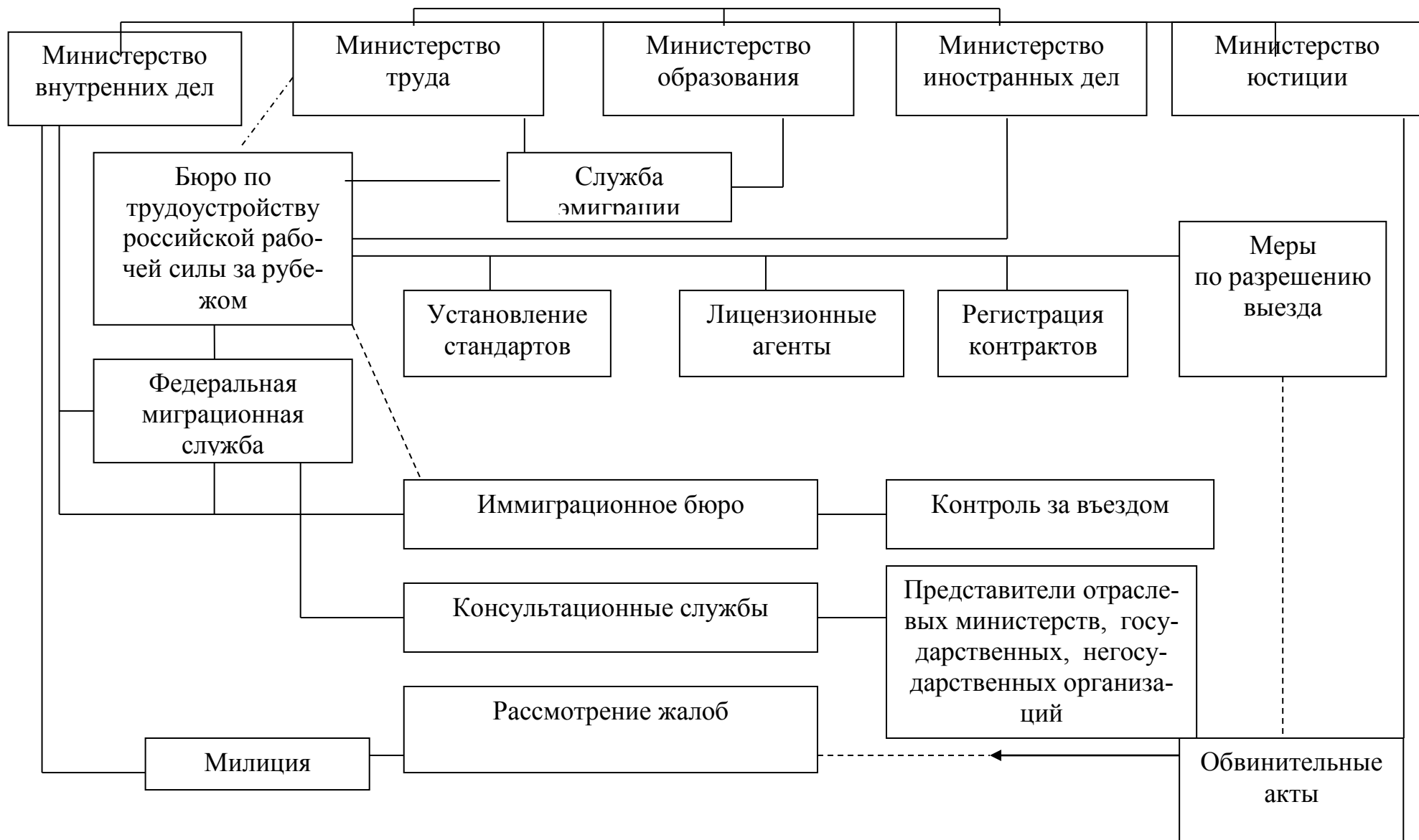
посредников по трудоустройству. В ряде стран эмигранты вносят прямые платежи в госбюджет в виде налогов, если такое оговорено в законодательстве или межправительственном соглашении. В Турции, например, молодые мигранты вносят в госбюджет специальную сумму за предоставленную отсрочку от воинской службы.

Международная миграция в силу экономических причин всегда была направлена из стран с более низким заработком в страны с более высоким. Поехав на заработки за рубеж, человек сможет, прежде всего, восстановить начальный производственный процесс, приобрести новые производственные навыки, купить технику, в том числе и производственного назначения. Человек, вооруженный современной техникой (компьютером, автомашиной и т.д.), ведет себя более активно в социально-экономическом и техническом плане. Главное же, постоянные потоки выезжающих и возвращающихся, позволят «прокачать» рабочую силу или, хотя бы, наиболее активную ее часть через зарубежные рынки труда, поправить процесс ее воспроизводства.

Примерный расчет возможных прямых доходов России от экспорта рабочей силы показывает, что только от переводов каждого мигранта (на поддержку семей, покупку недвижимости и ценных бумаг) может быть получен устойчивый, равномерно получаемый доход в валюте около 8 тыс. долл. в год (с учетом ежегодного отпуска). Таким образом, каждая 1000 работающих может дать в национальный доход страны 8 млн. долл.

## 2. МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛОВ КАК ФОРМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Международное движение капитала – одна из главных форм мировых экономических отношений. Международное движение капиталов представляет собой вывоз капитала за рубеж. *Суть вывоза капитала* сводится к изъятию части капитала из процесса национального оборота в одной стране и включению в производственный процесс (или иное обращение) в других странах.



**Рисунок 1 – Взаимодействие государственных структур при проведении трудовой миграционной политики**

Вывоз капитала является одной из форм международных экономических отношений. В отличие от внешней торговли, которая получила широкое распространение еще с древних времен, вывоз капитала стал возможен лишь тогда, когда в промышленно развитых странах накопление капитала достигло значительных размеров и образовался его относительный «избыток». Этот «избыток», или несоответствие между размерами накопления капитала в промышленно развитых странах и возможностями его приложения в тех же странах, делает вывоз капитала необходимым.

Роль, которую играет вывоз капитала, различна для стран, экспортирующих и импортирующих капитал.

*Экспортирующие страны* (т.е. те, откуда уходит капитал) еще называют «странами базирования».

*Импортирующие страны* (т.е. те, куда направляется капитал) называют принимающими сторонами, а капитал – ввозимым.

Принято считать, что вывоз капитала замедляет экономическое развитие экспортирующей страны, но является эффективным средством ее внешнеторговой экспансии. С другой стороны, ввоз капитала ускоряет экономическое развитие принимающих сторон.

В современных условиях вывоз капитала имеет ряд особенностей. Во-первых, сегодня усилилось движение частного капитала между промышленно развитыми странами, на которые приходится более  $\frac{3}{4}$  всего экспорта частного капитала. Доля развивающихся стран в общем объеме международных кредитов понизилась. Во-вторых, изменилась роль государства в вывозе капитала. Государство из скромного защитника экспорта частного капитала само становится крупнейшим экспортером финансовых ресурсов. В-третьих, в связи с развитием интеграционных процессов и ростом ТНК, изменились формы движения капитала.

Вывоз (ввоз) капитала подразделяют на три вида – в зависимости от того, кому принадлежит собственность на ввозимые капиталы. По этому классификационному признаку различают:

а) частный вывоз капитала, осуществляемый главным образом крупнейшими промышленными компаниями и банками;

б) государственный вывоз капитала, осуществляемый правительством за счет государственного бюджета или государственными организациями и компаниями;

в) вывоз капитала международными валютно-финансовыми компаниями и организациями.

Эти виды движения капитала могут осуществляться в двух формах:

1) **вывоз (ввоз) ссудного капитала**, который подразделяется на займы, кредиты, банковские депозиты и средства на счетах в других финансовых институтах (депозиты, а также передаваемые на хранение в кредитные учреждения ценные бумаги);

2) **вывоз (ввоз) предпринимательского капитала**, который подразделяется на прямые иностранные инвестиции и «портфельные» инвестиции. В зависимости от срока, вывоз капитала делится на краткосрочный (как правило, на срок до одного года) и долгосрочный (более 1 года).

*Прямые иностранные инвестиции (ПИИ)* представляют собой потоки предпринимательского капитала в форме, соединяющей управленческий опыт с кредитованием.

Причинами предпочтения вывоза капитала в форме ПИИ являются:

а) стремление к наиболее выгодному вложению капитала;

б) создание за рубежом собственной инфраструктуры внешнеэкономических связей (т.е. складов, транспортных предприятий, страховых компаний, сети сбыта и т.д.);

в) поиск льготных путей вложения незаконных капиталов (так называемое «бегство капитала»).

Доходы, получаемые прямыми инвесторами, состоят из дивидендов, процентов, лицензионных платежей и платежей за управленческие услуги. ПИИ в основном характерны для деятельности ТНК и ТНБ (транснациональный банк) как в промышленно развитых странах, так и в развивающихся странах.

*Портфельные инвестиции* – это капиталовложения, акции, облигации и другие формы «участия», которые не дают возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежного предприятия.

В современных условиях грань между странами, вывозящими и ввозящими капитал, становится все более условной, так как каждая страна одновременно является и экспортером, и импортером капитала. Поэтому сегодня правильнее говорить о новом явлении в движении капитала, о его «миграции». Под миграцией капитала следует понимать взаимопроникновение капиталов

промышленно развитых стран, развивающихся и стран с «переходной» экономикой.

Эти явления характеризуются следующими особенностями:

– во-первых, интернационализацией движения капитала, так как вывоз (ввоз) предпринимательского капитала способствует превращению национальных корпораций в транснациональные;

– во-вторых, изменением направления миграции капитала: капитал «вливается» не в развивающиеся страны, а в промышленно развитые. Эта тенденция связана с ухудшением инвестиционного климата в развивающихся странах, с одной стороны, и с переходом к ресурсосберегающим технологиям в развитых – с другой;

– в-третьих, стремлением к максимальной прибыли, порождающим стремление интенсивнее использовать достижения НТП как на национальном, так и на международном уровне.

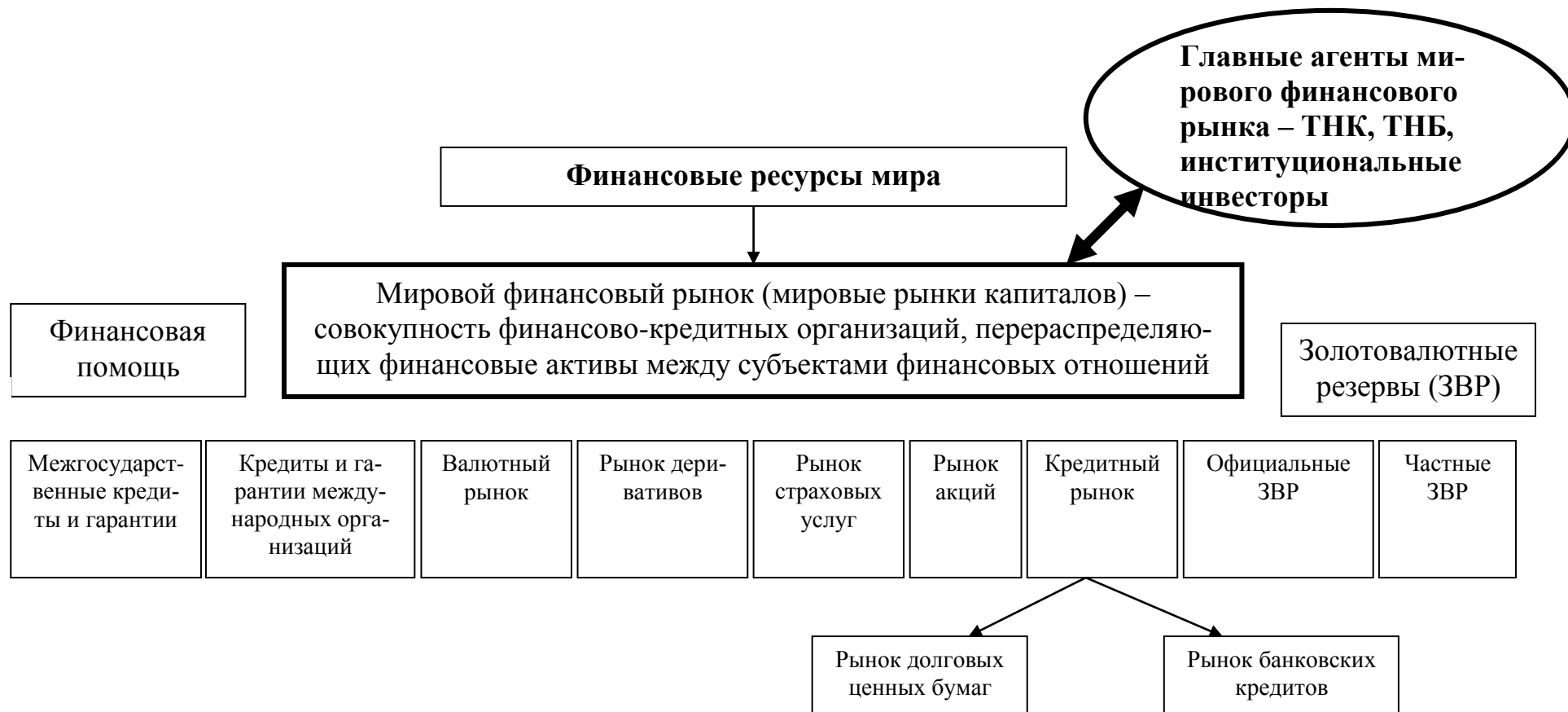
### 3. МИРОВОЙ РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ

Развитие мирового рынка капиталов обусловлено долгосрочными тенденциями движения ссудного капитала, общей либерализацией государственно-правовых норм, регулирующих это движение на национальном уровне, расширением сферы действия ценных бумаг, сильными интеграционными процессами в мировой экономике рыночной ориентации.

По своей же сути **мировой рынок капиталов** – это совокупность разных институционных форм (компании, банки, валютно-кредитные учреждения и т.д.), обеспечивающих движение ссудного капитала в сфере мирового хозяйства. Этот рынок создает систему национальных и наднациональных рыночных отношений, позволяющих, во-первых, аккумулировать капитал, во-вторых, перераспределить его между отраслями и сферами хозяйств, а также между регионами (в будущем между континентами) в разных странах в целях поддержания стабильности в системе свободного мирового хозяйства и, естественно, извлечения прибыли от такого рода операций.

Мировой рынок капиталов осуществляет две разновидности операций:

- а) коммерческие (внешняя торговля);
- б) финансовые (вывоз капитала).



**Рисунок 2 – Механизм перераспределения финансовых ресурсов мира**

По срокам операций рассматриваются:

- а) международный денежный рынок (краткосрочные межбанковские операции);
- б) международный рынок капиталов (средне- и долгосрочные операции).

В свою очередь, последний состоит из двух частей:

- а) национальных рынков ссудных капиталов;
- б) рынка евровалют и еврозаймов.

Рынок евровалют – это депозитно-ссудные операции в иностранной валюте, которые стали интенсивно развиваться уже с 50-х годов в Западной Европе в условиях достижения конвертируемости национальных и «долларовой экспансии». Его значение постепенно возрастало и к середине 80-х годов он превысил 1 трлн. долл. Почти такую же сумму насчитывал и рынок евродолларов, контроль над которым затруднен, что вызывает обоснованные опасения в части последствий влияния этого фактора на экономическую стабильность стран европейского сотрудничества.

Большое значение имеют еврозаймы – специфический вид долгосрочного кредита, выступающих в формах облигационных займов, действующий в Западной Европе и Японии. Это свидетельствует об укреплении позиций западноевропейского центра, достаточной стабильности его финансово-экономических позиций в системе мирового рынка. Поэтому не случайно, что в Западной Европе сложились влиятельные мировые финансовые центры – в Цюрихе, Лондоне, Париже, Люксембурге, Франкфурте-на-Майне. На дальнем Востоке аналогичные центры сформировались в Токио, Сингапуре, Бангкоке.

#### 4. МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ

Международные финансово-кредитные отношения – важнейшая сторона международной валютной системы индустриальных стран, связанная с движением ссудного капитала в сфере международных финансово-экономических отношений. Она находит свое выражение в предоставлении валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов.



Основными кредиторами и заемщиками являются:

- а) коммерческие и международные банки;
- б) государства;
- в) фирмы;
- г) различные международные и региональные организации.

Характерное явление современного этапа – международный кредит – значительно опережает не только темпы внешнеэкономического оборота, но и темпы роста промышленного производства, стимулируя, таким образом, взаимное переплетение хозяйственных связей разных стран, процессы интернационализации производства, способствуют углублению и расширению международных финансово-кредитных отношений, их интенсификации. Но, в то же время, свободные переливы капиталов из одной страны в другую могут оказывать серьезное влияние на экономику стран, особенно тех из них, которые испытывают затруднения, усиливают диспропорции и нестабильность.

**Международный кредит** – вид кредита, предоставляемого государствами, международными банками и финансовыми организациями, частными банками и фирмами, другими юридическими и физическими лицами в процессе международного экономического сотрудничества на условиях срочности, возврата и уплаты процентов. Важная составная часть международных экономических отношений, условия развития связей между различными странами. В качестве кредиторов и заемщиков могут выступать и международные организации, валютно-кредитные учреждения, региональные интеграционные союзы, ассоциации производителей и экспортеров товаров и др. В международных экономических отношениях кредиты в денежной форме, имеющие долгосрочный характер, получили название «внешние займы».

Международный кредит предоставляется обычно в валюте страны кредитора, но может быть и в валюте заемщика или третьей страны. Он может выступать в форме кредита экспортного, финансового и валютного. Важной его формой является и межгосударственный долгосрочный кредит – правительственный, выступающий, главным образом, в виде межправительственных займов.

Международные кредиты подразделяются, прежде всего, по срокам:

- а) краткосрочные – до 1 года;
- б) среднесрочные от 1 до 5 лет;
- в) долгосрочные – свыше 5 лет.

Но бывают случаи, когда договаривающиеся стороны, исходя из временного периода до семи лет для среднесрочных кредитов, а для долгосрочных – свыше 10 лет и т.д.

Вторая существенная черта кредита касается характера его обеспечения. Они бывают:

- а) обеспеченные;
- б) бланковые.

Обеспечением служат ценные бумаги, векселя, недвижимое имущество, товары и товарные документы. Бланковый кредит – это такой кредит, который выдается исключительно под обязательство должника в форме соловокселя.

С точки зрения кредитования кредиты бывают:

- а) коммерческие (связанные с внешнеторговыми операциями);
- б) финансовые (используемые на иные цели).

Кредиты различаются в зависимости от субъектов кредитования:

- а) частные (предоставляемые фирмами, банками, посредниками – брокерами);
- б) правительственные;
- в) смешанные;
- г) кредиты международных и региональных валютно-финансовых учреждений.

### **Контрольные вопросы**

1. Охарактеризуйте понятие международная миграция рабочей силы.
2. Какие эффекты международной трудовой миграции можно выделить для стран участниц?
3. В чем суть вывоза капитала?
4. Охарактеризуйте основные формы вывоза капитала.
5. Дайте определение мирового рынка ссудных капиталов.
6. Что такое международный кредит?

## Тема 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ И ИХ ВИДЫ

1. Операции по обмену продукцией в материально-вещественной форме.
2. Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом.
3. Операции по торговле техническими услугами.
4. Международные арендные операции.
5. Коммерческие операции по реализации международного производственного и научно-технического сотрудничества.

### 1. ОПЕРАЦИИ ПО ОБМЕНУ ПРОДУКЦИЕЙ В МАТЕРИАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННОЙ ФОРМЕ

Внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов осуществляется посредством международных коммерческих операций, объектами которых являются материально-вещественная продукция и услуги, приобретающие в процессе обмена форму товара.

В зависимости от объектов, включающих продукцию, услуги, а также результаты производственного и научно-технического сотрудничества, формируются виды коммерческих операций, осуществляемых на мировом рынке.

*Операции по обмену продукцией в материально-вещественной форме* связаны с куплей-продажей товаров, т.е. импортом и экспортом.

Под **импортом** понимается приобретение у иностранного контрагента товара с вывозом его из-за границы для собственных нужд или последующей реализации на внутреннем рынке.

С **экспортом** связывают продажу иностранному контрагенту товара с вывозом его за границу.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются **реэкспортные** и **реимпортные** операции. К первым относятся операции, предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Предметом реэкспорта чаще всего выступают

товары, продаваемые на международных аукционах и товарных биржах.

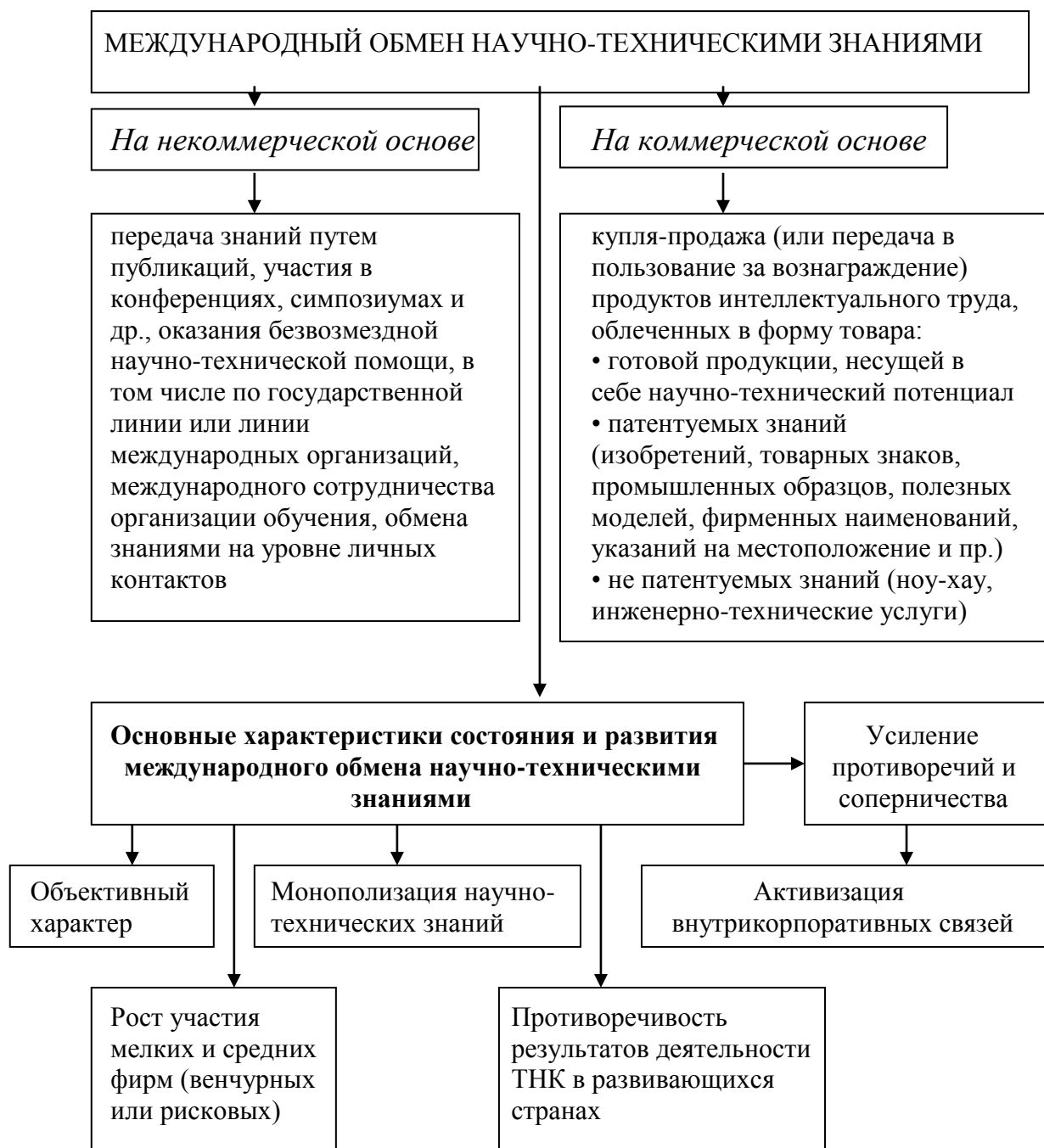
К реимпортным относятся операции, связанные с ввозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть товары, не проданные на аукционах, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.

Реэкспортные операции могут осуществляться и без завоза товара в свою страну. Такие операции, в сущности, не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми фирмами в целях получения прибыли благодаря разнице цен на один и тот же товар на разных рынках.

Значительная часть реэкспортных операций осуществляется на территории так называемых свободных зон (например, территория порта, находящаяся вне таможенной территории данной страны). Ввозимые на территорию этих зон товары не облагаются таможенными пошлинами и освобождаются на время пребывания там или при ввозе для реэкспортера от всех пошлин, сборов и налогов с импорта, обращения, потребления или производства. На территории свободных зон совершаются операции по завершению процессов производства в сфере обращения.

## 2. ОПЕРАЦИИ ПО ТОРГОВЛЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ ЗНАНИЯМИ И ОПЫТОМ

Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом характеризуются тем, что *предметом* международного обмена в них выступают результаты научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность. В качестве *товара* здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, а также технические знания и опыт, объединяемые понятием «ноу-хау», включающих передачу знаний и опыта путем предоставления технической документации, чертежей, секретов производства, не подлежащих патентованию.



**Рисунок 3 – Международный обмен научно-техническими знаниями**

Ноу-хау – это технические знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, которые представляют коммерческую ценность, применимы в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой.

Научно-технические знания поступают в международный оборот либо на основе купли-продажи (или продажи патентов), либо отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами на базе международных лицензионных соглашений.

*Лицензионное соглашение* – это договор, в соответствии с которым собственник изобретения или технологических знаний, опыта и секретов производства выдает своему контрагенту лицензию на использование в определенных пределах своих прав на патенты, ноу-хау, товарные знаки и т.п. В лицензионном соглашении определяются вид лицензии (патентная, беспатентная), характер и объем прав на использование технологии (простая, исключительная, полная лицензия).

В современных условиях в экономически развитых странах новые технические решения, изобретения и товары, как правило, *патентуются*, т.е. патентообладателю предоставляются исключительные права на их использование. Лицензия на передачу права: использования патента без соответствующего ноу-хау называется *патентной лицензией*. В последние годы все большее распространение получают лицензии на использование ноу-хау без патентов на изобретение – *беспатентные лицензии*.

*По характеру и объему прав на использование технологии*, предоставляемой *лицензиату* (юридическое лицо, приобретающее у собственника изобретений (*лицензиара*) патентов, производственных и коммерческих знаний и пр.) лицензии делятся на простые (неисключительные), исключительные и полные.

Неисключительная лицензия оставляет лицензиару возможность предоставлять лицензии на данную технологию и другим лицензиатам на данной территории.

Исключительная лицензия предусматривает монопольное право лицензиата использовать изобретение, технологию и отказ лицензиара от самостоятельного использования изобретения или ноу-хау и их продажи на оговоренной территории.

Полная лицензия предоставляет лицензиату исключительное право на использование патента или ноу-хау в течение срока действия соглашения и отказ лицензиара от самостоятельного использования предмета лицензии в течение этого срока.

Лицензионное соглашение может предусматривать комплексную передачу нескольких патентов и связанных с ними ноу-

хау. Такое соглашение включает в себя, как правило, оказание лицензиаром консультационных услуг по организации лицензионного производства, а также сопутствующие поставки оборудования, сырья, комплектующих узлов. В соглашении оговаривается право свободного экспорта лицензионной продукции, частичное или полное его запрещение. Эти ограничения используются лицензиаром, чтобы оградить себя от конкуренции со стороны лицензиатов. В последние годы в лицензионные соглашения чаще включаются обязательства лицензиара предоставлять лицензиату информацию об усовершенствованиях лицензионной технологии в течение срока действия соглашения.

*По способу передачи* технологии лицензионные соглашения делятся на **самостоятельные**, когда технология или технологические знания передаются независимо от их материального носителя, и **сопутствующие**. В последнем случае лицензия предоставляется одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку комплектного технологического оборудования или оказание консультационных услуг. Расширилась практика продажи лицензий на побочные технологические процессы и на отдельные изобретения при сохранении монополии на технологию изготовления продукта.

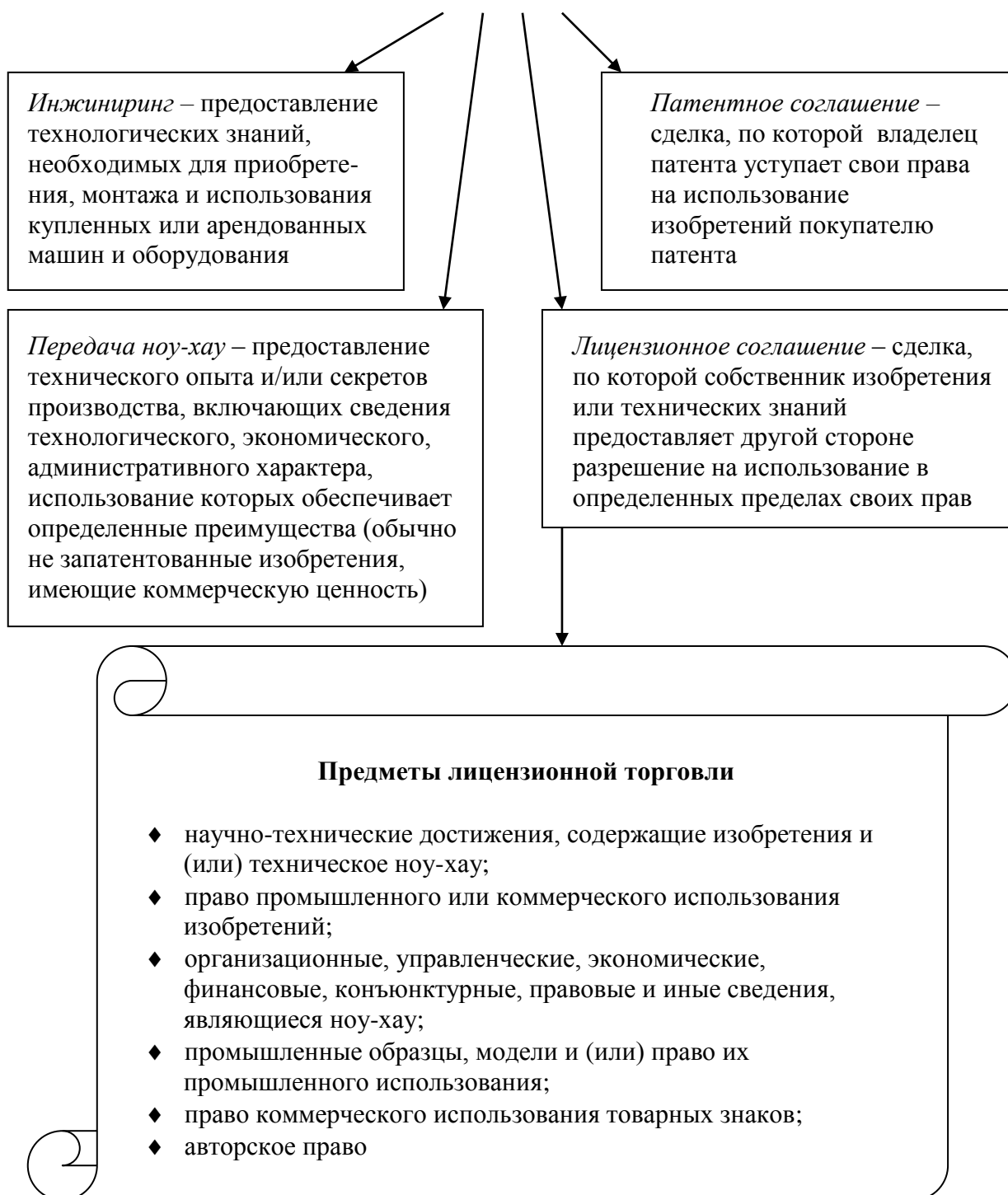
Наиболее характерными при передаче технологии являются лицензионные соглашения на приобретение ноу-хау в сочетании:

- с контрактом на техническое содействие;
- с контрактом на техническое содействие, промышленное и коммерческое использование патента;
- с контрактом на инженерно-консультативные услуги;
- на использование товарного знака и на техническое содействие.

Операции по обмену лицензиями состоят в предоставлении права (разрешения) одной стороной – патентовладельцем (лицензиаром) другой стороне (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение.

Вознаграждение продавцу (лицензиару) за предоставление права покупателю (лицензиату) на использование предмета лицензионного соглашения принято называть **лицензионными платежами**.

## ФОРМЫ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ



**Рисунок 4 – Формы передачи технологий**



Практикуется два основных вида лицензионных платежей:

– *периодические отчисления* от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, т.е. размер вознаграждения напрямую зависит от экономического эффекта использования лицензии;

– *единовременный платеж*, не связанный во времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливаемый заранее на основании экспертных оценок.

К первому виду относятся платежи в виде *роялти*, а также оговоренное участие в прибыли лицензиата. Ко второму – выплаты *паушального платежа*.

### 3. ОПЕРАЦИИ ПО ТОРГОВЛЕ ТЕХНИЧЕСКИМИ УСЛУГАМИ

Операции по торговле техническими услугами, получившие в международной практике название *инжиниринговых*, представляют собой самостоятельный вид.

*Инжиниринг* предполагает предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной, именуемой консультантом, другой стороне, именуемой заказчиком комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию; с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика; усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство.

Предоставление на основе договора на инжиниринг полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта, называется *комплексным инжинирингом*. Он включает три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора:

– консультативный инжиниринг, связанный, главным образом, с интеллектуальными услугами в целях проектирования объектов, разработки и планов строительства и контроля за проведением работ;

– технический инжиниринг, состоящий в предоставлении заказчику технологии или технологий, необходимых для строи-

тельства промышленного объекта и его эксплуатации (договора на передачу производственного опыта и знаний), разработке проектов по энерго- и водоснабжению, транспорту и др.;

– строительный и (или) общий инжиниринг, состоящий, главным образом, в поставках оборудования, техники и (или) монтажа установок, включая в случае необходимости инженерные работы. Инженерно-консультационные услуги предоставляются в виде технической документации, результатов исследований, исходных данных для строительства, экономических расчетов, смет, рекомендаций и др.

#### 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АРЕНДНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Международные арендные операции предполагают сдачу в наем товаров иностранному контрагенту. Суть *арендной операции* состоит в предоставлении одной стороной – арендодателем, другой стороне – клиенту-арендатору товара, в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе арендного договора. Клиент-арендатор, испытывающий потребность в оборудовании, либо получает его со склада арендодателя (если оно заранее закуплено), либо заказывает у выбранного им производителя за счет арендодателя. В отличие от договора купли-продажи, при котором право собственности на товар переходит от продавца к покупателю, аренда сохраняет за арендодателем право собственности на сданное в наем оборудование, предоставляя арендатору лишь право на его временное использование. Наибольшее распространение в международной коммерческой практике приобрела долгосрочная аренда, получившая название лизинг.

*Лизинг* является специфической формой финансирования капиталовложений, альтернативной традиционному банковскому кредитованию и использованию собственных финансовых ресурсов. Он дает возможность компаниям получить необходимые товары без значительных единовременных затрат, а также избежать потерь, связанных с моральным старением средств производства.

В рамках долгосрочной аренды различают две основные формы лизинговых операций – финансовый и оперативный лизинг. *Финансовый лизинг* – соглашение, предусматривающее

выплату в течение периода своего действия сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя. По истечении срока действия такого соглашения арендатор может:

- вернуть объект аренды арендодателю;
- заключить новое соглашение на аренду данного оборудования;
- купить объект лизинга по остаточной стоимости.

**Оперативный лизинг** – это соглашение, срок которого короче амортизационного периода изделия. После завершения срока действия соглашения предмет договора может быть возвращен владельцу или вновь сдан в аренду.

Одним из преимуществ лизинга является разнообразие форм соглашений. Условия их могут учитывать особенности характера деятельности арендатора (сезонность, цикличность производства и т.д.). Лизинг увеличивает общий размер финансирования операций арендатора, не препятствуя использованию традиционных источников. Лизинговые операции позволяют получить определенные налоговые преимущества, не отражая арендованных средств производства на балансовых счетах компании в качестве актива. Арендные взносы обычно представляются как операционные расходы и не облагаются налогом.

Сделка, в которой лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его за границу арендатору, называется **экспортным лизингом**. При покупке оборудования у иностранной фирмы и предоставлении его отечественному арендатору сделка носит название **импортного лизинга**.

Согласно правилам Международного Валютного фонда, обязательства, вытекающие из аренды, не включаются в объем внешней задолженности государства. Поэтому международный лизинг находит государственную поддержку во многих странах. Объемы лизинговых операций непрерывно возрастают, опережая по темпам роста традиционные капиталовложения в целом.

В зависимости от сроков аренды в международной практике используются и другие формы финансирования капиталовложений: **рентинг** – при краткосрочной аренде и **хайринг** – при аренде на среднесрочный период.

## 5. КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И НАУЧНО- ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Коммерческие операции по реализации международного производственного и научно-технического сотрудничества осуществляются в процессе организационно-управленческой деятельности, целью которой является заключение и выполнение соглашений:

- о специализации и кооперации производства;
- об организации совместного строительства объектов и их эксплуатации;
- о поставке крупных промышленных объектов с компенсацией (оплатой) товарной продукцией;
- о кооперации в области научных исследований и др.

Реализация этих соглашений осуществляется на основе заключения коммерческих сделок, поэтому область производственного и научно-технического сотрудничества входит в сферу международной торговли.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте определение понятиям «экспорт», «импорт», «ре-экспорт», «реимпорт».
2. Что является предметом и товаром операций по торговле научно-техническими знаниями и опытом?
3. Дайте определение понятию «ноу-хау».
4. Приведите классификацию лицензий по характеру и объему прав на использование технологии.
5. Какие виды лицензионных платежей вы знаете?
6. Что такое инжиниринг?
7. Назовите виды инжиниринга.
8. Что такое лизинг?
9. Назовите виды лизинга.

## Тема 5. ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Классификация фирм, действующих на мировом рынке.
2. Правовое положение и ответственность фирм.

### 1. КЛАССИФИКАЦИЯ ФИРМ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Любая внешнеторговая операция российского предприятия (совместное предпринимательство, купля или продажа товаров и услуг и т.д.) начинается с выбора иностранного партнера – *контрагента*.

Правильный выбор контрагентов и, в конечном счете, эффективность внешнеэкономических связей во многом зависят от фирменной структуры конкретной отрасли, роли ведущих фирм на мировом и национальных товарных рынках, организационных и правовых форм деятельности зарубежных фирм, методов их сбытовой деятельности, финансовых и производственных возможностей и ряда других факторов.

Изучение иностранных фирм – это составная часть конъюнктурно-экономической работы в целом. Удачный выбор контрагента поможет избежать неприятных недоразумений и финансовых потерь. В странах с рыночной экономикой отработана четкая система классификации фирм.

**Фирма** – это обособившаяся в процессе общественного разделения труда хозяйственная единица современного капиталистического хозяйства, зарегистрированная в соответствующей правовой форме. В качестве юридически самостоятельных фирм могут выступать хозяйственные единицы отдельных отраслей экономики с различной концентрацией капитала и производства, разнообразных форм собственности и правовых форм с разной национальной принадлежностью. Фирмы классифицируются по ряду критериев.

По виду хозяйственной деятельности и характеру операций фирмы делятся на: промышленные, сельскохозяйственные и аг-

ропромышленные, торговые, строительные, транспортные, страховые, инжиниринговые, лизинговые и др.

*Промышленные* компании составляют одну из самых многочисленных групп. К их числу относятся фирмы, в которых 50% оборота и более составляет продукция их собственных предприятий. Так, в США, Японии и ФРГ таких компаний более 2 млн. Ведущее положение среди них принадлежит автомобильным, авиакосмическим, машиностроительным, электротехническим, электронным и приборостроительным фирмам.

Большое место в промышленности многих стран как высокоразвитых, так и развивающихся, принадлежит нефтегазовым и горнодобывающим фирмам, а также химическим, лесозаготовительным, деревообрабатывающим, целлюлозно-бумажным, мебельным. Сюда же следует отнести цементные, стекольные и другие фирмы – продуценты стройматериалов; пищевкусовые (в том числе пищевые, рыболовно-перерабатывающие, табачные, производящие алкогольные и безалкогольные напитки), а также текстильные, швейные, трикотажные, галантерейные, обувные и другие фирмы легкой промышленности, кинематографические и полиграфическо-издательские.

В ряде стран с высокоразвитой рыночной экономикой (США, ФРГ, Франция, Бельгия, Нидерланды, Швеция, Дания, Канада, Австралия, Новая Зеландия) и в некоторых развивающихся странах (Аргентина, Бразилия, Мексика) весомое место занимают *сельскохозяйственные и агропромышленные компании*, осуществляющие переработку и сбыт основных видов продукции крестьянских хозяйств. По численности эта группа уступает промышленным фирмам. К тому же роль агропромышленных фирм фактически играют крупнейшие пищевкусовые монополии. Наибольшее число фирм в высокоразвитых и развивающихся странах действует в области внутренней и внешней торговли.

*Торговые фирмы* занимаются операциями купли-продажи и могут входить в систему сбыта промышленных фирм либо быть независимыми торговыми посредниками. Это различные оптовые и розничные торговые, торгово-посреднические, экспортные, импортные, экспортно-импортные фирмы, а также закупочно-сбытовые и сбытовые дочерние компании промышленных и других неторговых фирм. Например, в США насчитывается 3,5 млн. таких Фирм, в Японии – 3 млн., в ФРГ – 550 тыс.

Специализированные экспортные, импортные и экспортно-импортные фирмы производят операции по экспорту и (или) импорту товаров как за свой счет путем их купли или перепродажи (дилерские, дистрибьюторские, стокхолдерские фирмы), так и в порядке комиссионных и других посреднических поручений на сделки. В последнем случае фирмы осуществляют сделки от своего имени, но за счет комитентов или консигнантов (комиссионные и консигнационные фирмы).

Большую роль на рынках капиталистических стран играют посредники, которые действуют от имени и за счет принципалов (агентских фирм), и брокерские (или маклерские) фирмы, которые по поручению продавцов и покупателей сводят их друг с другом и способствуют заключению между ними сделок, хотя сами в этих сделках не участвуют. Так, в ФРГ насчитывается свыше 60 тыс. посреднических фирм.

Объединенные торговые и внешнеторговые компании осуществляют все виды торговых операций на внутреннем и внешнем рынках, выполняя вспомогательные и смежные с торговлей функции (транспортно-складские, транспортно-экспедиторские, кредитные, расфасовочные, упаковочные и т.д.).

Большую группу фирм как в развитых капиталистических, так и в развивающихся странах составляют *строительные, инженерно-строительные и инженерно-консультационные фирмы и компании*. Они выступают в качестве подрядных фирм по проектированию и сооружению жилых административных зданий, промышленных предприятий, железных и шоссейных дорог и т.д. В ведущих странах (США, Япония, ФРГ) таких фирм насчитывается сотни тысяч.

Рост числа *транспортных фирм* (автотранспортных, авиационных, железнодорожных, трубопроводных, судоходных, транспортно-экспедиционных, транспортно-складских) вызван развитием в последние годы современных видов транспорта. В экономике развитых капиталистических и развивающихся стран большую роль играют телекоммуникационные фирмы (телефонные и другие специализированные фирмы в области связи).

В экономике всех развитых капиталистических и большинства развивающихся стран важную роль играют *банковские, страховые, финансово-инвестиционные компании, сберегатель-*

ные кассы, а также фирмы, производящие операции с ценными бумагами и недвижимым имуществом.

*Лизинговые, хайринговые и рейтинговые* фирмы специализируются на сдаче в аренду машин, различных видов оборудования, товаров длительного пользования.

В зарубежных странах действуют *научно-исследовательские и инновационные* (венчурные, или рисковые) фирмы, фирмы, осуществляющие *гостиничные*, коммунальные, бытовые, информационные, консультационные услуги, а также *фирмы по организации досуга, питания, отдыха, спорта, туризма*.

По характеру собственности фирмы делятся на: государственные, государственно-частные, частные.

По принадлежности капитала фирмы делятся на: национальные, смешанные, международные.

## 2. ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ФИРМ

Каждая фирма, участвующая в хозяйственной деятельности, относится к определенной правовой форме и действует в соответствии с нормами гражданского и торгового права своего государства. Эти нормы регулируют деловые отношения фирмы с контрагентами. Знание правового положения фирмы дает ответы на следующие вопросы:

- кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам фирмы;
- кто оплачивает долги фирмы в случае ее банкротства;
- кто имеет право заключать контракты от имени фирмы (если ее представитель превысил свои полномочия, то фирма имеет право отказаться от выполнения своих обязательств по данной сделке);
- в чьем ведении находится решение вопросов, связанных с подписанием контракта.

Правовая форма определяет ответственность и правомочность пайщиков фирмы, формы отчетности, порядок налогообложения полученной прибыли, структуру органов управления фирмой, порядок ликвидации фирмы и ряд других аспектов, зна-



ние которых необходимо при установлении деловых отношений партнеров.

В соответствии с нормами гражданского и торгового права отдельных государств, правовые формы деятельности фирм различаются и имеют свои, специфические для каждой страны, особенности. Однако можно выделить основные виды правовых форм иностранных фирм и их основные черты, характерные для различных правовых систем и общие для большинства стран Запада.

**Индивидуальные предприниматели, или коммерсанты** – это физические лица, осуществляющие различные хозяйственные операции в разных сферах деятельности (производственной, торговой, транспортной, банковской, биржевой и т.д.).

Индивидуальные предприниматели заключают коммерческие сделки от своего имени и несут полную ответственность всем своим имуществом по обязательствам своей фирмы. Служащие, работающие по найму, к числу предпринимателей или коммерсантов не относятся. В соответствии с законодательством предприниматели должны зарегистрироваться в торговом реестре, приобрести разрешение (патент) на ведение предпринимательской деятельности с уплатой пошлины. Они участвуют в хозяйственной деятельности под определенным фирменным наименованием.

**Объединения предпринимателей.** При организации товариществ предприниматели наряду с объединением своих капиталов принимают непосредственное участие в деятельности фирмы и несут неограниченную имущественную ответственность по ее обязательствам. К товариществам относятся:

- полные товарищества континентального права;
- товарищества американского права;
- товарищества с неограниченной ответственностью английского права.

При создании обществ объединяются только капиталы предпринимателей.

Предприниматели лично не участвуют в ведении дел фирмы, правление осуществляют профессиональные менеджеры, назначаемые вкладчиками. Вкладчики при разорении фирмы, конечно, рискуют своими вкладами, но, в то же время, их имущественная ответственность как бы заранее очерчена, они могут

предварительно рассчитать размер предпринимательского риска. Это обстоятельство даст возможность привлечь к участию, например, в акционерных обществах большое число вкладчиков и тем самым сосредоточить в одной фирме солидные капиталы. К таким объединениям относятся общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества континентального типа, английские частные и публичные компании с ограниченной ответственностью, корпорации США.

Промежуточной формой между товариществами и обществами являются коммандитное товарищество и акционерно-коммандитное товарищество, которые объединяют в себе признаки полного товарищества и общества, основанного на участии капитала.

**Полное товарищество (открытое торговое товарищество)** – это объединение двух и более лиц, которые лично участвуют в делах товарищества и несут неограниченную и солидарную ответственность по обязательствам фирмы перед кредиторами фирмы не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом. Иными словами, требования кредиторов могут быть удовлетворены за счет имущества самого товарищества и за счет личного имущества всех его участников. Договор не может исключить имущественную ответственность кого-либо из участников перед третьими лицами. Имущество полного товарищества выступает в качестве совместной собственности его членов и формируется из различных по виду и размеру вкладов его участников.

**Коммандитное товарищество** – это договорное объединение двух или более предпринимателей, где одни (полные товарищи) осуществляют руководство деятельностью товарищества и несут неограниченную ответственность по обязательствам фирмы как своим вкладом, так и своим имуществом, а другие (коммандитисты), не принимая непосредственного участия в управлении товариществом, участвуют только своим вкладом. Коммандитист имеет некоторые права на контроль. Так, например, он может потребовать копию баланса и просмотреть бухгалтерские книги и документы в целях контроля за балансом. Заключать сделки от имени такой фирмы могут только полные товарищи.

**Акционерно-коммандитное товарищество** действует в соответствии с законодательством о товариществах, создается на

основании устава, зарегистрированного государственными органами. Члены товарищества – один или несколько полных товарищей; коммандитистами являются акционеры. Акции свободно продаются или распределяются среди вкладчиков капитала. При котировке на фондовых биржах цена на акции, естественно, может отклоняться от номинальной стоимости, что зависит от спроса и предложения. Руководство фирмой осуществляют полные товарищи, они же несут неограниченную и солидарную ответственность по ее обязательствам. Акционеры же рискуют только падением курса своих акций. Полным товарищем может быть и юридическое лицо.

**Общество с ограниченной ответственностью** – это правовая форма объединения вкладчиков капитала. Законодательство ряда стран ограничивает количество членов такого общества. Но даже если и нет ограничений, число их, как правило, невелико. В нем чаще всего участвуют лица, хорошо знающие друг друга или находящиеся в родстве. За счет вкладов участников и образуется уставный капитал.

Общество с ограниченной ответственностью во всех правовых системах признается юридическим лицом и несет исключительную имущественную ответственность по своим обязательствам. Пайщики – члены общества могут быть физическими и юридическими лицами (правда, в некоторых странах, например, во Франции, участие юридического лица запрещается). Общество образуется на основании устава и должно быть обязательно зарегистрировано в государственных органах. Пайщикам выдается свидетельство о внесенном вкладе – паевое свидетельство. Оно дает право на получение части прибыли, не является ценной бумагой и не может в отличие от акций делиться или передаваться третьим лицам без предварительного согласия других пайщиков. Этим и обеспечивается закрытый характер общества.

Участники отвечают по обязательствам общества только своим вкладом. Внесенный вклад дает право на получение части прибыли и право на голос. Общество может существовать даже с одним пайщиком. Законом не разрешается обществу с ограниченной ответственностью выпускать облигационные займы и объявлять публичную подписку на паи. Это ограничивает финансовые возможности общества, а следовательно, и производственные возможности. Поэтому по сравнению с акционерными обще-

ства с ограниченной ответственностью находятся в менее благоприятных условиях.

**Акционерное общество** – основная форма собственности крупных капиталистических фирм – это объединение вкладчиков капитала, называемых акционерами. Образуется на основе устава и подлежит обязательной регистрации. Законом оговаривается минимальное число учредителей, которые разрабатывают устав общества. От устава необходимо отличать договор, который заключают между собой учредители и которым они руководствуются при осуществлении совместных действий по учреждению общества. Учредителями могут быть как физические, так и юридические лица. Статус акционерного общества предоставляет его инвесторам ряд преимуществ:

- акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами. Обычно закон предусматривает ответственность акционеров перед кредиторами только в случае неполной оплаты акции, если это предусмотрено уставом в размере невыплаченной суммы;
- имущество общества полностью обособлено от имущества отдельных акционеров. При несостоятельности общества акционеры рискуют лишь возможным обесцениванием акций. Поскольку риск ограничен заранее обусловленной суммой, это делает акционерное общество наиболее приемлемой формой инвестирования капиталов и создает перспективы для централизации многочисленных разрозненных капиталов;
- при акционерной форме появляется возможность объединения практически неограниченного количества вкладчиков, в том числе мелких, при этом сохраняется контроль крупных вкладчиков за деятельностью общества;
- акционерное общество – наиболее устойчивая форма объединения капиталов, так как выбытие отдельных вкладчиков не влечет за собой прекращения деятельности общества. Вкладчик имеет право самостоятельно и в любой момент продать свои акции без предварительного согласия других акционеров;
- акционерное общество располагает наибольшими возможностями использования внешних источников финансирования;

- возможно образование акционерного общества, все акции которого принадлежат одному лицу (создание таких обществ разрешается не во всех странах).

Первоначальный капитал акционерного общества образуется в результате продажи акций. В начальный период становления общества акционерный капитал является основным, а иногда и единственным источником финансирования деятельности. На средства, полученные от реализации акций, приобретаются земельные участки, возводятся производственные помещения, приобретаются оборудование, сырье и материалы для производственных нужд.

В дальнейшем деятельность фирмы все в большей мере финансируется за счет получаемой прибыли (капитализация прибыли) и источников – банковских кредитов и облигационных займов, а роль акционерного капитала как источника финансирования постепенно снижается. Акционерному обществу как юридическому лицу полностью принадлежит право собственности на вложенные в общество капиталы. Акционеры не могут требовать возврата вложенных сумм, кроме случаев реорганизации или ликвидации общества. Конечно же, акционеры могут вернуть вложенный капитал, продав акции по цене, по которой они котируются на рынке ценных бумаг в данное время. Но цена акции в этом случае нестабильна и определяется соотношением спроса и предложения. Спрос и предложение зависят от состояния хозяйства в целом, от экономических итогов деятельности общества за определенный период времени и, наконец, от размеров выплачиваемых по данным акциям дивидендов. Права акционеров подразделяются на: имущественные и личные. *Имущественное право* на получение объявленного дивиденда и право на часть стоимости имущества фирмы при его ликвидации. *Личные* – право на участие в голосовании на общих собраниях акционеров, право на информацию.

Каждая акция дает право на один голос. Поскольку решения на акционерных собраниях принимаются большинством голосов, поэтому естественно, что владеющий контрольным пакетом акций по существу и принимает решение. Что же касается обязанностей акционеров, то единственная их обязанность – оплатить акцию.

Вид акции и ее номинальная стоимость указываются в специальном документе, который называется свидетельством об акции. Такое свидетельство может выдаваться на несколько акций. Именно это свидетельство и в повседневной жизни, и в литературе соответствует термину «акция». Само свидетельство является ценной бумагой, которая выдается акционеру и покупателю. Основное же значение термина «акция» – доля в акционерном капитале, выражение которой – свидетельство об акции.

Дивиденды выплачиваются только на оплаченные акции, находящиеся у акционеров. Часть акций обычно остается у самой компании. Такие акции могут быть использованы для поощрения служащих, для обмена при поглощениях и слияниях и т.д. Эти акции не участвуют в голосовании и разделе имущества фирмы при ее ликвидации и по ним не выплачиваются дивиденды.

Акционерное общество подлежит публичной отчетности. В соответствии с законодательством каждой страны регулируется вопрос о том, какие документы и в какой форме должны быть опубликованы. В периодической печати или отдельными выпусками публикуются квартальные и годовые отчеты.

### **Контрольные вопросы**

1. Каковы критерии классификации фирм?
2. Почему необходимо знать правовое положение фирмы?
3. Какие можно выделить основные виды правовых форм и иностранных фирм?

## Тема 6. ВЫБОР И ОЦЕНКА ПАРТНЕРА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

1. Критерии выбора страны и партнера на мировом рынке.
2. Источники информации при исследовании иностранного рынка.
3. Основные показатели деятельности зарубежных фирм.

### 1. КРИТЕРИИ ВЫБОРА СТРАНЫ И ПАРТНЕРА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Любой выбор, в том числе и иностранного рынка, невозможен без изучения вариантов. Исследование потенциального рынка позволяет предприятию ответить на вопросы, относящиеся к возможным объемам продаж. Предприятию, которое решает развивать внешнюю торговлю, следует в первую очередь определить приоритетные направления по странам для последующего углубленного изучения возможных рынков выбранной страны. Выбор иностранного рынка относится к стратегическим решениям, имеющим долгосрочные последствия с большими капитальными вложениями. Следовательно, нужно тщательно определиться с первоначальными целями и критериями выбора страны экспорта.

Крупные предприятия располагают достаточными средствами для углубленного исследования рынка страны, так как они постоянно отслеживают и оценивают перспективные рынки. Для малых и средних предприятий выбор внешнего рынка обычно приходится проводить в два этапа:

- предварительная селекция позволяет определить две-три наиболее перспективные страны, рынки которых легко оцениваются по внешней маркетинговой среде с помощью доступной и синтезированной информации;
- углубленное исследование выбранного рынка той или иной страны проводится с целью оценки его реализуемости и разработки плана маркетинга.

**Матрица «Ключевые факторы успеха» (КФУ).** Одна из широко распространенных матриц называется «Ключевые факто-

ры успеха» (КФУ). Она основана на углубленном изучении ключевых внешних и внутренних факторов окружения.

#### Внутренние факторы успеха:

##### *1. Критерии общеэкономические.*

Валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход, инфляция, уровень безработицы декларируемый и реальный, прибыль на жителя, индивидуальное потребление на жителя, норма роста и эволюция главных элементов экономического развития.

##### *2. Критерии платежного баланса.*

Эволюция основных разделов и сальдо платежного баланса в течение последних лет. Зависимость страны по отношению к доходу от экспорта. Норматив обмена валюты и его перспективы. Существование обменного контроля и конвертируемость денег. Уровень официальных валютных ресурсов.

##### *3. Критерии затрат.*

Стоимость и наличие источников энергии (газ, электроэнергия). Доля затрат в цене наиболее важных товаров. Стоимость земли и строительства. Уровень таможенного права и нетарифные барьеры. Стоимость и наличие основных производственных продуктов (цемент, металл и др.). Стоимость внедрения в страну.

##### *4. Критерии уровня жизни.*

Доход на жителя, валовой национальный продукт на жителя. Число машин, телефонов, телевизоров, радио, посудомоечных машин на 1000 жителей. Сеть автодорог, индивидуальное потребление на жителя. Уровень социальной защиты.

#### Внешние факторы успеха:

##### *1. Критерии политического риска.*

Этническое деление. Уровень иностранного населения. Языковые и национальные различия. Различия в уровнях жизни у населения. Тип политического режима. Число переворотов и революций в историческом развитии.

##### *2. Социальные критерии.*

Стоимость труда (часовая или определенного уровня качества). Уровень социальных расходов и социальной защиты. Профессиональные союзы и существование отраслевых союзов. Трудовые обычаи (стабильность рабочих мест, состояние иерархии и др.). Производительность и общий уровень квалификации.



### *3. Налоговые и юридические критерии.*

Налог на добавленную стоимость. Косвенный налог и акцизы. Регулирование распределения дивидендов, ставки лицензионных расходов.

### *4. Нетарифное регулирование.*

Регулирование иностранных инвестиций. Обязательства национальных партнеров. Минимальный процент национального участия. Максимальное участие иностранного капитала. Ограничения по двойному налогообложению из материнской страны. Ориентация на национальные юридические права (римское право, исламское право и др.).

Таким образом, в примере из возможных 500 баллов (100×5) по внешним факторам имеем 308 баллов, а по внутренним – 377 баллов. Проведя аналогичные расчеты по разным рынкам и скорректировав на качественную информацию о рынках, можно с минимальным риском принять решение о целесообразности работы на внешнем рынке.

## 2. ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ИССЛЕДОВАНИИ ИНОСТРАННОГО РЫНКА

Сбор информации может быть проведен как непосредственно в России, так и за границей. Начинают сбор информации с общедоступных источников информации.

Основными национальными источниками являются: государственная статистика, торговая палата, ВНИИКИ, банки, транспортные службы, советники, специализированные фирмы, электронная почта.

Кроме этого полезным источником может служить Интернет.

Вторым этапом сбора информации являются исследования за рубежом, в предполагаемой стране внедрения:

1) специальное исследование рынка: используемые самим предприятием наблюдения и опросы (уровень цен, поведение покупателей, широта предлагаемого ассортимента, конкуренция, тип коммуникаций и т.д.); платные, проводимые специализированными маркетинговыми консалтинговыми силами изучения потребительского поведения, сегментирования, имиджа и пози-

ционирования, маркетинговых панелей (количественное распределение продаж товара по маркам, стоимостное распределение, теоретическая доля рынка);

**Таблица 2 – Типы и возможные источники информации при исследовании иностранного рынка**

Типы информации	Возможный источник
Общая характеристика страны	Экономический атлас страны Досье банков в некоторых странах Энциклопедии Туристические гиды и журналы
Потенциал рынка	Советники по внешней торговле Отраслевые и профессиональные союзы Статистика таможи Торговые представительства Коммерческие банки Интернациональные организации (информация по макроэкономическому развитию и программы развития) Европейский информационный центр
Доступность рынка: культура, физические параметры, коммерческие факторы, регламент	Советники внешней торговли, хорошо знающие страну Исследователи рынков Консультанты международной торговли, специалисты по странам Географический атлас Специалисты по транспорту Служба по регулированию внешнего спроса Ассоциации экспортеров

2) проведение тестирования рынка или товара: специфические тесты на экспорт: тесты на продукцию; организация мини-рынков; тесты продаж;

3) особенности изучения рынка промышленных товаров. Нужно помнить, что основа исследования остается одинаковой. Особенности заключаются в способах реализации. Во-первых,

проводится изучение того предприятия, на котором будет использоваться эта промышленная продукция. Во-вторых, участники переговоров весьма разнообразны по их мотивации, свободному времени, свободе действий. Взаимоотношения «предприятие к предприятию» («business to business») модифицирует саму природу рыночных взаимоотношений, особенность которой и следует изучить. В-третьих, рынки, на которых действует один и тот же продавец промышленной продукции, могут быть весьма разнообразны так как продукция, например, химии, может быть использована в сельском хозяйстве, в производстве товаров для стирки, для автомобилей и т.д., а это требует самостоятельных исследований рынков. В-четвертых, при продаже оборудования чаще всего задействованы многие участники (пользователь, финансист, административная служба, маркетологи). Следовательно, нужно тщательно анализировать процесс покупки, чтобы выяснить роль и критерии оценки каждого участника.

Анализ собранных данных.

Разработка итогового отчета должна обладать как минимум двумя качествами:

- отчет должен быть синтетическим; кроме этого, каждый раз, когда возможно, полученная информация должна проверяться как минимум по двум источникам;
- он должен быть практичным, т.е. полезным при принятии решений на предприятии.

Информационный синтез.

Качество работы не измеряется количеством страниц, т.е. синтез включает следующие этапы:

- сортировку и исключение несущественных данных;
- далее следует провести группировку данных по темам (спрос, конкуренты, цены и т.д.);
- анализ и поиск интересующей дополнительной информации, но не максимально количественный сбор;
- выводы и рекомендации.

Предоставление отчета.

Отчет по результатам исследования рынка рекомендуется предоставлять в форме, приведенной в таблице 3.

**Таблица 3 – Форма отчета по результатам исследования рынка**

Структура	Содержание	
1. Заголовок. 2. Оглавление. 3. Синтез. 4. Методология и детальные резуль- таты. 5. Приложения	Описательная часть: спрос; будущий спрос; конкуренция и т.д. ; частичное заклю- чение по возмож- ностям рынка	Предписывающая часть: направления адаптации; максимальное предложе- ние цены; предлагаемые сети рас- пределения; заклучение по условиям, которые необходимо вы- полнить, чтобы проник- нуть на рынок

### 3. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ ФИРМ

Количество показателей, характеризующих результаты деятельности фирмы, очень велико. Потому сравнение этих показателей в динамике дает более реальную картину. Полезно сравнивать также показатели конкретной фирмы с показателями аналогичных фирм или с отраслевыми показателями – средними или общими.

Анализируемые показатели делятся на абсолютные и относительные.

*Абсолютные данные* характеризуют масштаб операций фирмы, ее производственную мощность, итоги производственной и сбытовой деятельности и др. Они содержатся в оперативной и финансовой отчетности фирмы: объемы продаж, итоги баланса, прибыль и другие показатели.

*Относительные данные* – это коэффициенты, показывающие соотношения, полученные расчетным путем или соотношением абсолютных показателей.

Группы абсолютных и относительных показателей характеризуют:

- экономический потенциал фирмы;
- эффективность ее деятельности;
- конкурентоспособность;

- финансовое положение фирмы.

Показатели экономического потенциала фирмы: активы, продажи, чистая или валовая прибыль, основной капитал, оборотный капитал, капиталовложения, собственный и заемный капитал, капитализированная прибыль, производственные мощности, научно-исследовательская база и расходы на НИОКР, общее число занятых.

Эти показатели (в отдельности или совокупности) дают в количественном или стоимостном выражении оценку материально-производственной базы фирмы, результатов ее финансовой деятельности, масштабов операций фирмы и т.д.

Например, масштабы операций фирмы характеризуются такими показателями, как *объем продаж, активы, собственный капитал, число занятых*. Сами по себе эти показатели мало о чем говорят. Все зависит от сферы деятельности фирмы. Сравнивать нужно с аналогичными показателями других фирм данной отрасли или страны. Таким образом, можно судить о масштабах операций фирмы, о ее солидности. Во многих странах публикуются списки крупнейших фирм, что способствует успешности проведения таких оценок.

*Производственная база* характеризует промышленный потенциал фирмы, возможность производить продукцию в нужных количествах и в необходимые сроки. Масштаб операций дает представление о размерах производственной базы и все это может дать стоимостную оценку произведенной и реализованной продукции (объем продаж), оборотных и необоротных активов (итог баланса), стоимость используемых в процессе производства машин и оборудования, что характеризует основной капитал.

*Основной капитал* – важнейший показатель производственного потенциала фирмы. В балансах фирм он обычно отражается одной строкой, что затрудняет анализ его структуры. Но в примечаниях к балансу эта статья разбивается на отдельные составляющие (например, земля, здания и сооружения, машины и оборудование, арендованное имущество и строящиеся предприятия, месторождения полезных ископаемых). Если из суммы, составляющей основной капитал, вычесть амортизационные отчисления, получим реальный основной капитал.

К основным показателям производственной базы промышленных фирм относятся *количество и мощности отдельных про-*

*изводственных* предприятий. У крупных фирм число предприятий может достигать нескольких десятков. Так, например, у компании «Дженерал электрик» их более 300; расположены они как в США, так и в других странах.

Крупные фирмы в своих годовых отчетах производственные мощности отдельных предприятий обычно не указывают, а приводят число заводов, выпускающих какой-либо вид продукции. Узкоспециализированные фирмы, наоборот, дают сведения о производственных мощностях. Подробные данные об отдельных предприятиях можно найти в периодической печати, специализированных журналах, рекламных проспектах и других материалах фирмы.

Характеристика производственной базы фирмы содержит также сведения о наличии сырьевой базы, собственных источников энергии, сбытовой сети и средств транспорта, центров технического обслуживания и т.д. Если компания арендует транспортные средства, производственные мощности и оборудование или крупные фирмы пользуются услугами мелких и средних фирм для производства отдельных деталей, узлов и других комплектующих, технического или сервисного обслуживания, то по существу производственная база монополий увеличивается за счет обслуживающих их формально самостоятельных фирм.

Важный показатель, характеризующий производственный потенциал фирмы, – *количество произведенной продукции и доля этой продукции в производстве подобной продукции в стране и в мире*. Эти данные можно почерпнуть из отчетов фирм, статистических сборников, периодической печати, справок швейцарских банков и т.д. Так, например, доля компании «Фольксвагенверк» (ФРГ) в производстве легковых автомобилей в промышленно развитых странах составляет около 10%, в ФРГ – 38%.

*Объем капиталовложений* также относится к показателям производственного потенциала фирмы. Направление же капиталовложений характеризует ее производственную политику. Естественно, что руководство фирмы стремится инвестировать капиталы в наиболее перспективные, с его точки зрения, виды производственной деятельности.

*Научно-исследовательская база* фирмы, как и *научно-исследовательский потенциал* в целом, в условиях острой конкуренции играет все более весомую роль. Желая не только выжить,

но и первенствовать в конкурентной борьбе, фирмы стремятся внедрять передовые достижения научно-технического прогресса, разрабатывать новую технологию и новые виды продукции, интенсивно вести поиск новых направлений и сфер приложения капитала, формировать новые рынки сбыта. Фирмы считают целесообразным тратить на эти цели большие средства.

Показатели эффективности деятельности фирмы – это абсолютные и относительные данные. Основной из них – *прибыль* – конечная цель и основной критерий деятельности фирмы.

Часто используется термин *валовая прибыль*. Этот показатель зависит от объема продаж, прибыльности (разница между чистыми затратами и чистой продажной ценой) и системы мер по реализации. Валовая прибыль обеспечивает:

- покрытие всех эксплуатационных расходов предприятия, не зависящих непосредственно от товарооборота (объема продаж);
- погашение всех долгов и займов;
- выплату отчислений в пенсионный фонд;
- уплату всех необходимых налогов или отчислений в государственный фонд социального страхования;
- замену основных средств при их износе;
- повышение расходов до того, как они окупятся при повышении продажной цены;
- увеличение объема капиталовложений по мере роста бизнеса;
- выплату дивидендов.

Только после того, как будут удовлетворены все эти требования, оставшаяся часть прибыли можно снова вложить в производство в целях дальнейшего расширения предприятия.

Каждое предприятие должно постоянно получать некоторую минимальную сумму валовой прибыли лишь для того, чтобы его владельцы могли выжить.

Стоимость или объем продукции, которую необходимо реализовать, чтобы получить достаточную валовую прибыль, оставшуюся после удовлетворения прочих требований, называют *критическим объемом продаж*.

На основе полученной абсолютной прибыли исчисляются относительные показатели рентабельности:

- рентабельность продаж;

- рентабельность активов;
- рентабельность основного капитала;
- рентабельность собственного капитала;
- средняя норма рентабельности.

Важный показатель эффективности – *объем продаж*. Он отражает масштабы деятельности фирмы и темпы ее роста. На основе этого показателя исчисляются относительные показатели эффективности:

- отношение объема продаж к активам;
- отношение объема продаж к основному капиталу;
- отношение объема продаж к оборотному капиталу;
- отношение объема продаж к материально-производственным запасам;
- доля издержек производства в стоимости реализованной продукции;
- отношение объема продаж к общему числу занятых.

Показатели, характеризующие фирму, необходимо анализировать в динамике, в сравнении.

Показатели конкурентоспособности фирмы. Различается конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность товара.

*Конкурентоспособность фирмы* – это возможность предложить товар, удовлетворяющий конкурентным требованиям потребителя в требуемом количестве, в нужные сроки и на наиболее выгодных условиях (цена, базисные условия поставки, организация технического обслуживания, предоставление кредита и т.д.).

*Конкурентоспособность товара* – это его полезность в качестве потребительной стоимости в конкретных условиях. Цель экономического анализа конкурентоспособности товара – выявить из группы аналогичных товаров такой товар, который отвечал бы определенным характеристикам и пользовался бы наибольшим спросом. Покупателя интересует способность товара удовлетворять конкурентную потребность. Учитываются при этом и технические характеристики товара, и цена, и престиж фирмы-изготовителя, и способность фирмы организовать действенную систему послепродажного обслуживания, и пр. Так, если товар по техническим характеристикам и превосходит все аналогичные товары, то из-за высокой цены вследствие высоких издержек производства он может стать неконкурентоспособным.



Но, с другой стороны, низкая цена не всегда означает покупательский спрос.

Конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность ее товара находятся в прямой зависимости. Чем выше конкурентоспособность товара, тем выше спрос на этот товар и тем больший экономический эффект получает фирма от его реализации. Экономический эффект выражается, в первую очередь, в полученной прибыли. Возрастание спроса приводит к повышению и нормы, и массы прибыли. И, наоборот, снижение спроса приводит к понижению нормы, а затем массы прибыли.

Показатели конкурентоспособности содержатся в годовых отчетах фирм и фирменных справочниках.

Кроме прибыли показателями конкурентоспособности являются:

- *объемы продаж в стоимостном и количественном выражении.* Если стоимость проданной продукции растет быстрее, чем ее физический объем, то спрос на нее растет. Конечно, необходимо учитывать инфляцию. Если же стоимость проданной продукции растет медленнее, чем ее физический объем, то, следовательно, спрос на продукцию падает, и фирма вынуждена снижать цены;

- *отношение прибыли к объему продаж (profit to sales).* При увеличении этого показателя конкурентоспособность продукции растет;

- *отношение объема продаж к стоимости материально-производственных запасов (sales to inventories).* Если этот показатель уменьшается, то замедляется оборачиваемость запасов, а это означает либо снижение спроса на готовую продукцию, либо увеличение запасов сырья. Уточнить, что именно происходит, позволяет такой показатель, как *доля стоимости нереализованной продукции в материально-производственных запасах (finished goods to inventories).* При его росте происходит затоваренность готовой продукцией, поскольку на нее снижается спрос;

- *отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции (sales to finished goods).* Уменьшение его означает снижение спроса или перепроизводство продукции. Этот показатель дополняет два предыдущих;

- *отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности (sales to receivables)* показывает объем коммерче-

ского кредита, который фирма предоставляет своим клиентам. Кредит, естественно, уменьшается, если спрос на товар растет. Сокращается продажа в кредит. И, наоборот, повышение темпов роста объема кредита показывает, что фирма вынуждена предоставлять более льготные условия клиентам при продаже своей продукции;

- *загрузка производственных мощностей.* Руководство фирмы принимает решение о снижении загрузки производственных мощностей, как только возникают трудности со сбытом готовой продукции;

- *портфель заказов.* Высокий уровень спроса на продукцию фирмы обеспечивает большой портфель заказов;

- *затраты на научные исследования.* Этот показатель свидетельствует о потенциальных возможностях фирмы;

- *объем и направление капитальных вложений.* Фирма стремится вкладывать средства в освоение и производство наиболее перспективной продукции. Если нет перспектив получения достаточно высокой нормы прибыли, фирма перестает вкладывать капитал в производство. Следовательно, конкурентоспособность продукции снизилась.

Показатели финансового положения фирмы. Финансовое положение фирмы характеризуется платежеспособностью и кредитоспособностью.

*Платежеспособность* – это степень финансовой независимости Фирмы от внешних источников финансирования своей деятельности и способность в заранее оговоренные сроки погашать свои финансовые обязательства.

*Кредитоспособность* – возможность предоставления кредитов клиентам.

Финансовую деятельность фирмы характеризуют следующие основные показатели:

- *структура собственного капитала* (stockholders equity composition), т.е. соотношение составляющих капитал элементов акционерного капитала, эмиссионного дохода и капитализированной прибыли. Как известно, на первых порах деятельность фирмы финансируется в основном за счет акционерного капитала, т.е. средств, полученных от продажи акций. Далее возрастает роль капитализированной прибыли, увеличение которой свиде-

тельствует, что деятельность фирмы высокоэффективна и она обладает финансовой независимостью;

- отношение собственного капитала к итогу баланса (stockholder' equity to total assets) отражает финансовую независимость фирмы от внешних источников финансирования. Чем это соотношение выше, тем финансовое положение фирмы лучше. Принято считать, что общая сумма задолженности не должна превышать сумму собственного капитала. Если это отношение более 50%, то финансирование деятельности фирмы за счет заемного капитала происходит в допустимых пределах;

- *отношение всей задолженности к собственному капиталу* (total dept to stockholders' equity) также показывает соотношение внешних и собственных источников финансирования. Поскольку некоторые виды краткосрочной задолженности – это своеобразный бесплатный кредит, например, задолженность по заработной плате, налогам и другим видам, то нужно анализировать структуру задолженности;

- *отношение собственного капитала к реальному основному капиталу* (stockholders' equity to fixed assets) свидетельствует о том, в какой мере инвестирование капитала в основные фонды происходит за счет внутренних источников финансирования. Если это отношение меньше единицы, то часть основных фондов финансируется за счет заемного капитала, а это влечет увеличение расходов в форме процентов. Если размер выплачиваемого фирмой процента выше средней нормы прибыли, получаемой на вложенный капитал, то фирма работает в убыток;

- *отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу* (long-terms debt to stockholders' equity). Финансирование компании за счет долгосрочных кредитов, в частности, облигационных займов, для нее выгодно, если норма прибыли выше размера выплачиваемых процентов. Долгосрочный кредит всегда дает гибкость маневра, позволяет расширить масштабы операций и при успешной деятельности получать большую массу прибыли. Считается, что размер долгосрочной задолженности не должен быть больше величины собственного оборотного капитала (т.е. разницы между оборотными активами и краткосрочной задолженностью). В противном случае часть долгосрочных кредитов фирмы идет на финансирование текущих операций. Следовательно, расходы фирмы увеличиваются, так как процент, кото-

рый выплачивается по долгосрочным кредитам, всегда более высокий, чем по краткосрочным;

- *поступление собственных средств от операции в отчетном периоде (cashflow)* – это объем самофинансирования текущих операций, абсолютный показатель поступивших средств в отчетном периоде в форме чистой прибыли и амортизационных отчислений;

- *коэффициент самофинансирования текущих капиталовложений (cash flow to capital expenditures)* показывает, в какой степени вложения в основной капитал за отчетный год производились за счет средств, поступивших от операций фирмы;

- *коэффициент покрытия (current ratio)*, или отношение оборотных активов к краткосрочной задолженности, – один из основных показателей платежеспособности фирмы. По нему можно судить, в какой мере краткосрочная задолженность фирмы покрывается ее оборотными активами. Принято считать, что этот показатель не должен быть меньше двух.

Поскольку не все элементы оборотного капитала фирмы могут быть сразу использованы как платежные средства для погашения задолженности, рассчитывают дополнительные показатели, которые характеризуют степень платежеспособности фирмы;

- *коэффициент ликвидности оборотных активов (cost and marketable securities to current assets)* – это доля наличности и быстрореализуемых бумаг в оборотных активах. Чем он выше, тем выше ликвидность оборотного капитала и платежеспособность фирмы;

- *коэффициент покрытия краткосрочной задолженности ликвидными средствами (liquid assets to current liabilities)*. При расчете этого показателя к ликвидным средствам относят и дебиторскую задолженность, как и наличность, и быстро реализуемые ценные бумаги. При уменьшении этого показателя снижается платежеспособность фирмы. Этот показатель должен быть меньше единицы;

- *отношение оборотных активов ко всему заемному капиталу (current assets to total)*. Платежеспособность фирмы считается высокой, если вся ее задолженность покрывается ликвидными средствами, к которым и относятся оборотные активы.

### **Контрольные вопросы**

1. Какие инструменты используются при выборе иностранного рынка?
2. С какой целью и как проводится расчет психологической цены товара на иностранном рынке?
3. Какими источниками информации следует воспользоваться при исследовании иностранного рынка?
4. Какие показатели характеризуют экономический потенциал фирмы?
5. Какие показатели характеризуют эффективность деятельности фирмы?
6. Какие показатели характеризуют конкурентоспособность фирмы?

## Тема 7. КОНТРАКТ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

1. Деловое предложение партнера и заключение внешнеторгового контракта.
2. Содержание контракта.

### 1. ДЕЛОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПАРТНЕРА И ЗАКЛЮЧЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

Предположим, что вы нашли себе надежного партнера и он сделал деловое предложение – *оферту* (offer). Все зависит от вида оферты. Различают твердую оферту и свободную оферту.

*Твердая оферта* (firm offer) представляет собой письменное предложение о продаже определенной партии товара, направленное только в единственный адрес. В этом предложении фирма оговаривает срок, в течение которого она не может обратиться с подобным предложением к другому партнеру. Ответ, не полученный в указанный срок, означает отказ от заключения контракта, фирма может считать себя свободной от сделанного предложения и имеет право обратиться к другому партнеру.

Но если предложение для вас полностью приемлемо, вы направляет фирме *безоговорочный акцепт* (acceptance). *Акцепт* – это согласие на оплату денежных и товарных документов во внутреннем и международном обороте. Термин этот происходит от лат. acceptus – принятый, и в нашем случае означает письменное согласие принять без изменений все условия фирмы.

Если же вы согласны не со всеми предложенными условиями оферты, то должны направить потенциальному партнеру контрпредложение. Партнер либо принимает ваше предложение (акцептует его), либо считает себя свободным от предложения, сделанного вам ранее. И в том, и в другом случае вы письменно оповещаетесь о намерениях вашего партнера.

*Свободная оферта* (free offer) означает, что такое же предложение получено и вашими конкурентами, следовательно, по отношению к вам фирма не связана твердыми обязательствами. Если вы согласны с таким предложением, то должны подтвер-

дить свое согласие твердой офертой. И если фирма-партнер акцептует эту контр-оферту, то сделка может считаться заключенной. Конечно, свободная оферта не является самым выгодным предложением для покупателя. Он находится как бы в окружении конкурентов, которые являются такими же равноправными покупателями и, выиграв время, могут обойти его, и уже некому будет предъявлять претензии.

Мы рассмотрели случай, когда партнер делает вам деловое предложение.

Однако возможен другой путь. Вы можете направить в адрес фирмы запрос на поставку вам каких-либо товаров, не дожидаясь предложений с ее стороны. Лучше направить запрос сразу нескольким конкурирующим между собой фирмам, тогда возможность выбора расширится. Если вы хотите купить товар, то цену при запросе указывать не нужно, пусть ее назовет продавец. Если же вы сами являетесь продавцом, то, конечно, указывайте цену. Если вы и ваш партнер взаимно стремитесь к сотрудничеству, при этом пусть даже каждый из вас не во всем согласен с предложениями другой стороны, тогда целесообразно от переписки перейти к личным контактам. Предварительные переговоры путем переписки крайне необходимы, вы как бы «нащупываете почву», «прокладываете маршрут», и то, что подготовлено деловой перепиской за продолжительное время, при личных переговорах может быть решено за несколько дней. Практика подтверждает, что те фирмы, которые систематически поддерживают личные контакты со своими основными партнерами, добиваются, как правило, постоянного успеха. Конечно, это не значит, что, стоит очутиться за столом переговоров – и успех автоматически обеспечен.

Итак, заключение экспортно-импортной сделки может проводиться:

- подписанием сторонами контракта;
- акцептом покупателем твердой оферты продавца;
- акцептом продавцом письменного согласия покупателя с условиями свободной оферты;
- подтверждением продавцом заказа покупателя.

Проект контракта составляет одна из сторон, другая сторона знакомится с проектом, затем происходит взаимное обсуждение.

*Контракт считается заключенным*, если он подписан лицами, имеющими на то полномочия, при этом указываются юридические адреса сторон. Права и обязанности сторон по контракту начинают действовать в момент его заключения, при этом датой заключения является дата подписания контракта.

В международной торговле и практике отечественных внешнеторговых организаций прочно утвердилась форма *типового контракта*, что значительно облегчает подготовку сделок. Типовой контракт содержит ряд унифицированных условий, принятых в обычной коммерческой практике. В этом документе заполняются такие статьи, как предмет контракта, цена, качество, упаковка и маркировка товара, транспортные условия, условия платежа и прочие условия. Типовым контрактом называют и общие условия купли-продажи. Статьи эти могут включаться в контракт, но сами контрактом не являются. Наиболее часто встречающаяся на практике форма типового контракта состоит из двух частей: согласуемой и унифицированной.

Часть условий контракта называют *существенными* (condition). Если одна из сторон не выполняет эти условия, другая имеет право отказаться от выполнения своих обязательств и расторгнуть сделку. К существенным относят условия, определяющие предмет договора, качество, срок поставки, цену, способ платежа и форму оплаты.

Другую часть условий контракта считают *несущественными* (warranty). При нарушении этих условий контракт расторгнуть нельзя, а страдающая сторона только может потребовать выполнения обязательств и возмещения убытков.

## 2. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРАКТА

***Предмет контракта.*** Указываются наименование товара, его характеристики, ассортимент. Если поставляются различные товары, то они перечисляются в спецификации, которая прилагается к контракту.

***Количество товара.*** Указывается единица измерения (штуки, тонны или килограммы, кубические метры, квадратные метры и т.п.). Количество указывается либо фиксированной точной цифрой, либо в каких-то пределах (около, больше или мень-



ше на столько-то центов). Используемые в контрактах разного рода оговорки часто касаются количества товара. Так, покупатель может приобрести на тех же условиях дополнительный товар, о чем другой стороне в установленный срок должен сообщить. Если груз поставляется, например, морским путем, но отсутствует судно нужного тоннажа, может быть сделана оговорка о цене, по которой будет оплачиваться сверхконтрактное количество товара (или по контрактной цене, или по цене на момент исполнения сделки).

Если один из партнеров работает в стране, где применяется другая система мер и весов, то для удобства и лучшего взаимопонимания количество указывается в обеих системах.

**Качество товара** определяется следующими способами:

- по стандарту. Международные стандарты – это документы, которые устанавливают качественные характеристики товаров и применяются при взаимной торговле странами мира. Общеизвестными являются стандарты, разработанные Международной организацией по стандартизации (ISO). Международные стандарты ISO серии 9000 по управлению качеством продукции приняты европейскими странами в качестве национальных. В 1987 г. в нашей стране было принято решение о прямом применении международных стандартов ISO 9000 на промышленных предприятиях. Это служит предпосылкой для заключения контрактов о взаимных поставках с использованием, в качестве системы обеспечения, качества продукции поставщика на основе обобщенного международного опыта.

Концепция международного стандарта предполагает, что продукция и услуги должны:

- отвечать определенным потребностям, сфере применения или назначения;
- удовлетворять требованиям потребителя;
- соответствовать стандартам и техническим условиям;
- отвечать действующему законодательству и другим нормативным требованиям (по экологии, безопасности, экономии энергии и материалов и т.д.);
- предлагаться потребителю по конкурентоспособным ценам;
- обуславливать получение прибыли;

- по техническим условиям. Техническими условиями пользуются, когда отсутствуют стандарты, как правило, при поставках уникального и сложного оборудования;
- по спецификации, указанной в контракте;
- по образцу. Образец согласуется обеими сторонами и является эталоном. Качество изделия или товара должно соответствовать этому образцу. Обычно один образец хранится у продавца, другой – у покупателя, а третий находится у нейтральной организации;
- по описанию. Излагаются сведения о составе, особенностях предлагаемого к продаже товара;
- по предварительному осмотру. Покупатель имеет право осмотреть всю партию товара в установленные сроки, а продавец берет обязательство поставить товар в том виде, в каком его одобрил покупатель. Продавец не несет ответственности за качество фактически поставленного товара, кроме тех случаев, когда впоследствии обнаруживаются скрытые дефекты, которые покупатель не имел возможности зафиксировать при осмотре (например, выявленные при механической обработке деталей раковины в отливках). В контракте качество товара по предварительному осмотру обозначается словами «осмотрено-одобрено» (inspecteg-approved);
- по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта. Например, содержание отдельных элементов в сплавах и т.д.;
- по справедливому среднему качеству (FAQ – fair average quality). Обычно применяется при торговле зерновыми;
- способ *tel-quel* (фр.) – дословно обозначает «такой, как есть». В этом случае покупатель принимает товар независимо от качества; должно быть только соответствие сорту, указанному в контракте. Например, когда продан «на корню» еще не снятый урожай.

**Срок и дата поставки.** Сроком поставки считается момент, когда продавец обязан передать товар покупателю. В контракте обычно указывается календарный день поставки или период, в течение которого продавец должен поставить товар (например, в течение марта 20... г., не позднее 1 апреля 20... г., ежеквартально и т.д.). Идя навстречу желанию покупателя, продавец может согласиться на поставку товара на условиях «немедленной или

быстрой поставки». В этом случае товар уже находится на складе, и действительно возможна немедленная поставка сразу же после заключения контракта.

**Базисные условия поставки.** Отправка товаров из одной страны в другую как часть коммерческой сделки может быть сопряжена с риском. Если происходит порча или повреждение товаров, а также, если поставка по каким-либо причинам не имела места, климат доверия между участниками сделки может ухудшиться до такой степени, что возникнет судебный процесс. Очевидно, что все продавцы и покупатели хотят, чтобы их сделки были успешно завершены.

Если при составлении контракта покупатель и продавец специально ссылаются на «Инкотермс», они могут быть уверены в том, что их взаимная ответственность четко определена. Таким образом, они избегают возникновения любого недопонимания и последующего спора. **«Инкотермс»** (International Commercial Terms) – Международные правила по толкованию торговых терминов.

Часто участники договора купли-продажи не знакомы с различиями, существующими в торговой практике своих партнеров, что может послужить причиной возникновения недопонимания, споров и судебных разбирательств, что, в свою очередь, влечет за собой потерю времени и валютных средств.

Еще в начале XIX в. начали складываться отдельные виды договоров продажи, связанные с морской транспортировкой товаров. Сформировавшись первоначально в виде торговых обыкновений, они получили в дальнейшем отражение в типовых контрактах и в судебной практике разных стран.

Международной торговой палатой был опубликован сборник сведений о принятых в ряде стран обычаях и обыкновениях относительно базисов поставки товаров – «Торговые термины» (Trade Terms), в котором приведено толкование 10 базисов поставки в 18 странах мира (первое издание – 1923 г., второе – 1929 г., третье – 1953 г.). Поскольку в ходе этой работы выявились значительные расхождения в толковании торговых терминов, Палатой была проведена их значительная унификация, и в 1936 г. были изданы Международные правила с целью унификации торговых терминов – «Инкотермс». Позже, в 1953, 1967, 1976, 1990 и, наконец, в 2000 гг., были внесены изменения и дополнения с

целью приведения этих правил в соответствие с современной международной торговой практикой. В настоящее время «Инкотермс» действует в редакции 2000 г.

Целью «Инкотермс» является составление международных прав, для разъяснения наиболее часто используемых условий поставки во внешней торговле, что позволяет свести до минимума или устранить различия в интерпретации этих терминов в различных странах. В частности, «Инкотермс-1990» был обновлен с учетом изменений техники транспортировки (ряд условий был объединен и пересмотрен) и с целью сделать их полностью совместными с развитием данных электронного обмена (EDI). Они представлены в новой последовательности, которая позволяет продавцу и покупателю шаг за шагом следовать по пути определения их взаимных обязательств. Новая структура условий «Инкотермс-2000» облегчает их использование.

Было предложено иное расположение торговых терминов с целью более удобного применения и понимания. Все термины разделены на четыре группы.

**Первая группа E** – продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях (*термины группы E – Eterm – EXWorks*).

**Вторая группа F** – продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем (*термины группы F – FCA, FAS, FOB*).

**Третья группа C** – продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (*термины группы C – CFR, GIF, CIP*).

**Четвертая группа D** – продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (*термины группы D – DAF, DES, DEQ, DDU and DDP*).

Однако при всех базисных условиях есть некоторые общие обязанности и для продавца, и для покупателя.

Продавец во всех случаях обязан:

- поставить товар в пункт отгрузки;
- своевременно уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке;
- оплатить расходы по проверке товара;

- произвести за свой счет упаковку товара;
- оплатить таможенные пошлины и налоги, взыскиваемые при экспорте;
- получить за свой счет экспортную лицензию;
- по просьбе покупателя (за его счет и его риск) оказать помощь в получении других документов, необходимых для ввоза товара в страну покупателя;
- нести риски и расходы до момента передачи товара покупателю в соответствии с базисными условиями поставки.

*Покупатель во всех случаях обязан:*

- принять товар в соответствии с условиями контракта и оплатить его;
- нести все риски и расходы с даты истечения срока поставки при несвоевременном принятии товара (опоздание с выдачей продавцу указаний, опоздание с подачей судна и т.д.);
- оплатить расходы по получению документов, выдаваемых в стране отправления;
- оплатить все таможенные пошлины и налоги, взимаемые при ввозе товара;
- получить за свой счет импортную лицензию.

**Цена.** Знание реального уровня мировых цен поможет избежать финансовых убытков. В то же время, при реализации продукции по ценам ниже среднего мирового уровня экспортера могут обвинить в демпинге, в недобросовестной конкуренции, что кроме упущенной выгоды неизбежно приводит к «потере лица», к утрате имиджа, к которому, быть может, стремились долгие годы. Незнание цен мирового рынка может привести и к импорту по завышенным ценам, а это значит, что будет нерационально истрачена дефицитная валюта.

В качестве отправной точки для проведения переговоров о цене партнеры по торговой сделке используют **базисные цены** (base price), в основе которых – цены, публикуемые в различных справочниках – справочные цены, и прейскурантах – прейскурантные цены (list price).

**Справочные цены** – это цены внутренней оптовой и внешней торговли стран с рыночной экономикой, которые регулярно публикуются в деловых газетах и журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах и прейскурантах. Эти цены обычно отражают общее направление динамики цен за предшествующий

период, их можно использовать при заключении контрактов на срочную поставку небольших партий товаров. Они приблизительно отражают уровень цен реальных сделок и могут служить отправной точкой для переговоров. При установлении более стабильных торговых связей базисные цены подлежат дальнейшему согласованию: применяются различные скидки или надбавки к ним.

При торговле сырьем или полуфабрикатами необходимо иметь сведения о **ценах на биржах и аукционах**. Эти цены котировки всегда отражают реальный уровень цен при заключении конкретных сделок. Почему? Потому что каждая биржа осуществляет учет, систематизацию и публикацию биржевых котировок. Как правило, биржи публикуют котировки на начало и конец утреннего и вечернего биржевых торгов (сессий), котировки продавцов и покупателей товаров, котировки на товары с немедленной поставкой (spot) и срочной поставкой (forward). Подсчитываются и публикуются средние и другие котировки на каждый день работы биржи. Котировки достаточно объективно отражают мировой уровень цен на биржевые товары, а их официальные публикации являются основанием для установления цен на аналогичные товары во внебиржевой торговле. Сведения о ценах на аукционах важны потому, что происходит поочередная продажа реальных товаров на основе конкурса покупателей. И цены, следовательно, носят вполне реальный характер.

На основе статистики внешнеэкономических связей можно определить **среднюю экспортную или импортную цену** на товар, разделив стоимость товара на его количество. Метод статистики внешнеэкономических связей основан на организации массового статистического наблюдения. Материалы статистического наблюдения дают возможность установить величину изучаемого явления, его динамику, структуру, темпы роста и снижения. Информация, полученная на основе данных статистики внешнеэкономических связей, при всей ее приблизительности и недостатках все же будет более точной, чем справочные цены.

Наиболее важной является, конечно, информация о **ценах фактических сделок на аналогичные товары**. Хотя такая информация носит сугубо конфиденциальный характер, получить ее можно. Время от времени цены сделок появляются в печати. Если сопоставить хотя бы одну такую цену со справочной, то мож-

но сориентироваться и довольно точно определить уровень цены в готовящемся контракте. Эта цена, конечно, не должна быть окончательной, она – лишь основа для ведения дальнейших переговоров. В ходе проведения самих переговоров можно рассчитывать на получение скидки. Система скидок широко применяется в мировой торговой практике.

**Ценовые скидки (rebates)** – это и есть метод уторговывания цены с учетом состояния рынка и условий контракта. Существует несколько десятков ценовых скидок. Наиболее распространены следующие.

**Бонусные скидки.** Обычно предоставляются крупным оптовым покупателям, причем не за каждую отдельную сделку, а за заранее согласованный годовой объем оборота. Составляют они 7-8% оборота. Предпочтение отдается постоянным, хорошо зарекомендовавшим себя клиентам.

**Временные скидки.** Имеют сезонный характер и применяются, главным образом, при торговле товарами массового спроса (обувь, одежда и т.д.).

**Дилерские скидки.** Предоставляются оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. За счет таких скидок дилеры должны покрывать свои расходы на продажу и сервис и получать прибыль. В зависимости от целей и задач, решаемых фирмой, может быть использован метод вертикального ценообразования. При этом предприятие-изготовитель само устанавливает розничную цену, заранее закладывая в нее размеры скидок для оптовых и розничных торговцев. Величина дилерской скидки достигает 30% и зависит от вида товара и объема посреднических услуг.

**Закрытые скидки.** Используются в замкнутом экономическом пространстве и предоставляются на продукцию, обращающуюся при поставках внутри фирмы или во внутренней торговле международных объединений и групп. Закрытые скидки могут также вводиться на товары, поставляемые по некоторым межправительственным соглашениям.

**Скидки на количество.** В зависимости от величины и серийности заказа размер количественных скидок может меняться. Размер этих скидок относительно невелик при поставках товаров массового спроса. Для товаров, производимых малыми сериями или по индивидуальным заказам, скидка на количество имеет значение, так как увеличение серии приводит к сокращению из-

держек производства, скидки на количество составляют 10-15% стоимости сделки.

*Скидки «сконто».* Если платежи осуществляются ранее срока, указанного в контракте, и притом оплачиваются наличными, то скидки могут составлять 3-5% стоимости сделки.

*Специальные скидки.* Носят конфиденциальный характер, представляют собой коммерческую тайну и предоставляются партнеру, с которым фирма имеет особые доверительные и длительные отношения. Размер таких скидок можно только предполагать, и то, в каждом отдельном случае.

Существуют и другие виды скидок: *за поставку к определенному сроку, за улучшенное качество, за серийность товара, за пробные партии* и т.д. В целом обычные скидки с преysкурантной цены могут достигать до 30-40%, а иногда и более.

Когда речь идет о продаже уникального товара, который ранее на рынок не поставлялся и который трудно сравнить с другими аналогичными товарами по его характеристикам и параметрам, применяется **расчетная цена поставщика**. При этом учитывают технические и коммерческие условия заказа, проводится сравнение с аналогичными товарами. Кроме уровня цены в контракте оговаривается еще несколько условий, например, единица измерения цены – или количественная, или весовая единица, исходя из содержания основного вещества в товаре (штуки, тонны, метры и т.д.).

Если по одному и тому же контракту поставляются различные товары, то цена устанавливается за единицу каждого вида товара. Все это отражается в спецификации. В контракте указывается базис цены, устанавливающий расходы, входящие в цену товара (транспортные, страховые, складские). При этом указываются способы транспортировки (FAS, FOB, GIF) и пункты сдачи товара. Цена может быть указана в валюте одной из сторон или третьей страны. Так, например, Россия и Китай практикуют расчеты в швейцарских франках. При подобных расчетах часто доминируют торговые обычаи. Принято, например (независимо от того, какую страну представляет партнер), цены на уголь и каучук указывать в фунтах стерлингов, а на нефть и нефтепродукты – в долларах.



Различают несколько способов фиксации цены, при этом цены или могут быть сразу зафиксированы в контракте, или могут определяться позднее.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и в дальнейшем не подлежит никаким изменениям. Применяется такая цена при сделках с немедленной поставкой товара или при поставках в короткие сроки.

Цена с последующей фиксацией в момент подписания контракта не фиксируется, а определяется, например, перед поставкой каждой партии, в начале года и т.п., и это оговаривается в контракте.

Подвижная цена, наоборот, фиксируется в контракте, но может быть пересмотрена в дальнейшем. Основанием для такого пересмотра может служить понижение или повышение цены на рынке. И такая оговорка обязательно вносится в контракт.

Нестабильная экономическая ситуация заставляет использовать скользящие цены. Скользящая цена определяется в момент исполнения сделки, при этом корректируется заранее зафиксированная контрактная цена. Причина заключается в том, что за время выполнения заказа могут существенно изменяться издержки производства: цены на сырье и материалы, комплектующие изделия, энергоносители, индекс заработной платы и т.д. Скользящие цены фиксируются в контрактах на те изделия, которые требуют длительного изготовления.

**Сдача-приемка.** Сдача товара – это передача его продавцом, после чего к покупателю переходит полный контроль над товаром. Передача происходит за счет продавца.

Приемка – это проверка соответствия количества, качества и комплектности товара.

В контракте фиксируются следующие условия сдачи-приемки:

- *вид сдачи-приемки* – предварительная и окончательная. При предварительной приемке товар подвергается осмотру на предприятии продавца, чтобы определить количество, качество, правильность упаковки и маркировки в соответствии с техническими условиями. Покупатель может забраковать товар, если какое-либо из этих условий не соблюдено. При окончательной сдаче-приемке фиксируется фактическое выполнение поставки в

определенном месте и в определенный срок. По результатам окончательной приемки проводятся расчеты по торговой сделке;

- *место сдачи-приемки* – указывается в контракте точно. Это может быть предприятие, склад, порт или станция;

- *срок сдачи-приемки* – проверку количества покупатель обязан провести сразу же по получении товара, а качество проверяется в течение более продолжительного срока, когда товар «работает». Таким образом, сроки приемки количества и качества часто не совпадают;

- *проверка количества* – покупатель, стремясь строго соблюдать условия контракта, не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве. Он может отказаться оплачивать излишки товара, оплатив только то количество, которое предусмотрено договором. Количество определяется по отгруженному или доставленному к месту приемки весу товара, от чего и определяется сумма платежа. Отгруженное количество и количество, поставленное к месту приемки, по весу могут не совпасть. В этом случае покупатель может предъявить претензии перевозчику. Результаты взвешивания в месте приемки фиксируются в *весовых сертификатах*, которые могут предъявляться в случае спора в Государственный арбитражный суд;

- *приемка по качеству* – осуществляется в основном двумя путями: на основе документа, в котором подтверждается соответствие товара условиям контракта, или же осмотром товара, сличением его с образцами, проведением анализа. Если же случаются отклонения по качеству товара от условий, указанных в контракте, то в контракте оговариваются те пределы отклонений, при наличии которых покупатель все-таки должен принять товар. При этом товар более низкого качества оплачивается по более низкой цене (такая скидка называется скидкой-рефакцией). Товар более высокого качества продается с надбавкой, называемой бонификацией;

- *методы сдачи-приемки* – выборочный метод и метод проверки всего количества товара. Сдача-приемка проводится или обоими партнерами, или компетентной организацией при согласии сторон, или незаинтересованной контролирующей организацией. Сдача-приемка может производиться и при отсутствии одного из партнеров, но обязательно в присутствии третьей стороны.

**Рекламации, или претензии.** Рекламация (от англ. staim) – это претензия покупателя к продавцу или поставщику из-за нарушения им условий договора. Основаниями для предъявления рекламации являются нарушения ассортиментных поставок, некомплектность товара, поставки недоброкачественной продукции, изменения цен по сравнению с указанными в контракте. В рекламации содержится требование по возмещению причиненного ущерба покупателю.

При предъявлении рекламаций прилагаются акты экспертизы, коносаменты, спецификации. В контракте оговаривается срок предъявления рекламаций с учетом того, что он по качеству более длительный, чем по количеству. На основании рекламаций покупатель не может отказаться от товара. Покупатель должен в обязательном порядке предъявить рекламируемый товар продавцу, составив предварительно акт экспертизы. Продавец, проверив обоснованность рекламации, обязан в установленный срок сообщить свое решение.

При отсутствии ответа претензия считается продавцом признанной и покупатель имеет право обратиться в Государственный арбитражный суд (расходы по арбитражу возмещаются продавцом).

Удовлетворение рекламационных исков может осуществляться:

- восполнением недостающего груза при поставках следующих партий товара;
- возвратом рекламируемого товара с уплатой его стоимости;
- исправлением дефектов за счет продавца;
- заменой дефектного товара качественным;
- предоставлением скидки с цены или уценки всей партии товара;
- обязательством зачесть сумму рекламации при расчетах за последующие поставки.

**Форс-мажор.** Это обстоятельства непреодолимой силы. Оговорку о таких обстоятельствах содержат все внешнеторговые контракты. Оговорка разрешает сдвигать срок исполнения обязательств или же полностью освобождает стороны от их выполнения при наступлении чрезвычайных обстоятельств. Такими обстоятельствами могут быть войны, блокады, закрытия морских

проливов, валютные ограничения со стороны правительства, стихийные бедствия – наводнения, пожары, землетрясения и др.

При составлении контракта продавец старается предусмотреть как можно больше форс-мажорных обстоятельств. В противном случае ситуацию можно толковать в соответствии с торговыми обычаями, а это не всегда может быть в пользу продавца. При определении длительности форс-мажорных обстоятельств необходимо учитывать специфику сделки. Так, при поставках скоропортящихся продуктов питания этот срок является минимальным и не превышает одного месяца, при поставках машин и оборудования он составляет полгода и выше. Если одна из сторон не в состоянии выполнить свои обязательства, она должна немедленно известить об этом другую сторону.

### **Контрольные вопросы**

1. В чем отличие твердой оферты от свободной?
2. В чем сущность типового контракта?
3. Как определяется качество товара?
4. В чем суть оговорок в контракте?
5. Чем обусловлено применение скидок при исполнении контрактов?

## **Тема 8. ТРАНСПОРТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**

1. Международные перевозки.
2. Базисные условия поставки товаров.
3. Сущность и виды международных транспортных операций.
4. Конвенции и соглашения о международных перевозках.
5. Организация международных перевозок.

### **1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ**

Внешняя торговля самым тесным образом связана с транспортом. При осуществлении международных экономических связей транспорт обеспечивает перемещение товаров (грузов) и людей (пассажиров) между двумя и более странами.

Нормальное функционирование транспорта обеспечивает выполнение обязательств сторонами по купле-продаже, коммерческий эффект внешнеторговой сделки. Большое значение имеет правильный выбор сторонами оптимального способа транспортировки маршрута движения товара. Нарушение транспортного процесса зачастую ведет к материальным потерям экспортера и импортера, делает неконкурентоспособными товары. Транспорт является, кроме всего прочего, важным дополнительным источником валютных поступлений для государства.

Поставщики и заказчики продукции, продавцы и покупатели, посреднические организации при осуществлении внешнеторговых операций вступают в сложные отношения. Грузовладельцу трудно ориентироваться в транспортной обстановке, требующей профессиональных знаний законодательства отдельных стран, международных конвенций (соглашений), технико-эксплуатационных характеристик транспортных средств, пунктов перегрузки и перевалки грузов, условий их работы, рынка посреднических услуг и т.д.

В зависимости от конкретных видов транспорта, используемых в перевозках, различают морские, речные, воздушные, железнодорожные и автомобильные сообщения. Это так называе-

мые *прямые международные сообщения*, обслуживаемые одним видом транспорта. В тех случаях, когда при международной перевозке грузов или пассажиров последовательно используются два или более вида транспорта, имеют место *смешанные (комбинированные) сообщения*. Если такая перевозка оформлена одним (сквозным) – транспортным документом, покрывающим все участвующие в ней виды транспорта, она называется *прямой смешанной*.

При выборе средства транспортировки конкретного товара продавец принимает в расчет несколько факторов. Если отправителя интересует *скорость доставки товара* к покупателю, он выбирает между воздушным и автомобильным транспортом, если его цель – *минимальные издержки*, делается выбор между водным и трубопроводным транспортом.

В настоящее время, благодаря контейнеризации, отправители чаще прибегают к одновременному использованию двух или более видов транспорта, в частности, *рельсовый контейнер* – перевозка грузов с использованием железнодорожного и автомобильного транспорта, *судовой контейнер* – это перевозка с использованием водного и автомобильного транспорта. При контейнерной перевозке достигается экономия физического труда и стоимости перегрузки товаров с одного вида транспорта на другой, уменьшается опасность хищения.

В обслуживании международной торговли между странами морской транспорт является наиболее универсальным и эффективным средством доставки больших масс грузов на дальние расстояния. Этот вид транспорта обеспечивает более 80% перевозок. Общий тоннаж (вместимость) морского флота – более 425 млн. т. Основную часть морского флота (по тоннажу) составляет сухогрузный и танкерный флот.

Серьезным конкурентом морскому транспорту в международных перевозках ценных грузов стал воздушный транспорт. Железнодорожный, речной и автомобильный широко используются преимущественно во внутриконтинентальной внешней торговле, а также при перевозках экспортных и импортных грузов по территории стран-продавцов и стран-покупателей. В международной торговле нефтью и газом используются трубопроводные системы.

Интернационализация внешнеторговых, туристических, научных, культурных, социальных и иных гуманитарных связей вызвали «взрыв» международной подвижности населения во всех странах мира. При этом лидирующее положение в международных сообщениях прочно занял воздушный транспорт. Наряду с воздушным транспортом во внутриконтинентальных международных перевозках пассажиров широко используется автотранспорт (легковые автомобили и автобусы) и железнодорожный транспорт. Морские и речные пассажирские сообщения наиболее популярны в виде международных туристических круизов.

## 2. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ

Содержание транспортных операций определяется характером международных перевозок или международных сообщений, которые подразделяются в зависимости:

- от предмета транспортных операций (груз, пассажир);
- вида транспорта;
- транспортной характеристики товара (генеральные, массовые, наливные, газообразные);
- периодичности (линейное, трамповое судоходство, регулярное воздушное сообщение, чартерные перевозки);
- порядка прохождения границы (перегрузочные, транзитные);
- транспортно-технологической системы (пакетная, контейнерная, лихтеровозная, паромная, баржа буксирная, «река-море», плавание);
- вида сообщения (прямое, последовательными перевозчиками);
- перевозки на особых условиях режимных грузов (скоропортящиеся, опасные, тяжеловесные, длинномерные, негабаритные и др.).

Отношения между продавцом и покупателем в международной торговле регулируются договорами купли-продажи, в которых значительное место отводится транспортным вопросам. В этих договорах четко рассматриваются обязанности сторон по обеспечению транспортировки товаров на различных этапах его продвижения от склада поставщика до склада получателя, преду-

смачивается порядок распределения между продавцом и покупателем транспортных и других сопутствующих расходов и определяются условия перехода с продавца на покупателя риска случайной гибели или повреждения товара по пути следования. Договор купли-продажи регулирует отношения между продавцом и покупателем и не относится к их взаимоотношениям с перевозчиками. Круг отношений продавцов и покупателей с перевозчиками устанавливается заключаемыми ими договорами перевозки.

В контракте купли-продажи предусматривается особый раздел – транспортные условия, который может включать в себя:

- сроки отгрузки товара;
- место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;
- порядок размещения груза на судне;
- действие международных документов и обычаев, других указаний для оформления договора перевозки;
- наименование портов, пограничных железнодорожных станций и пунктов перегрузки, передачи товара с одного вида транспорта на другой;
- норму погрузки, выгрузки и порядок расчета сталийного времени;
- порядок информирования продавца и покупателя о подходе транспортных средств в пункты, поименованные в контракте, и готовности судна к выполнению грузовых операций;
- определение сторон, оплачивающих расходы по погрузке, выгрузке транспортных средств и др. виды услуг;
- порядок и оплату за транспортировку транзитом через территорию третьих стран в железнодорожном, автомобильном сообщении;
- порядок расчетов по демереджу и диспачу при отгрузках по морю;
- назначение стивидоров в пункты перегрузки товаров;
- назначение агентов по обслуживанию транспортных средств в пунктах, указанных в контракте, или экспедиторов, обслуживающих грузы;
- порядок расчетов по договорам комиссии с посредниками;
- сопровождавшие груз документы;
- порядок извещения покупателя об отгрузке и возмещении ущерба в случае отсутствия такой информации.



Все базисные условия классифицированы по 4-м категориям, условно названные «Е», «F», «С», «D» с учетом различия в объеме обязательств контрагентов по доставке товара.

До заключения контракта купли-продажи необходимо учесть транспортный фактор и выяснить мировые цены на транспортировку экспортно-импортной продукции. Этот фактор характеризует уровень общественно необходимых затрат на доставку товара от поставщика к потребителю, оценивая эффективность, качественную характеристику транспортного обслуживания на всем маршруте.

Цена товара колеблется в зависимости от транспортного фактора, учитывающего географическое расположение партнеров по отношению друг к другу и центрам международной торговли товаром, а также установление экономически обоснованных тарифов на перевозку грузов, отражающих представительный уровень мировых цен в транспортной сфере.

### 3. СУЩНОСТЬ И ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

К *международным* относятся операции, связанные с перемещением внешнеторговых грузов на внешних относительно страны-продавца и страны-покупателя участках маршрута перевозки. Правоотношения, возникающие в таких транспортных операциях между отправителями и получателями грузов, а также между ними и перевозчиками, имеют международный характер.

Осуществляя международные транспортные операции, перевозчики оказывают грузовладельцам транспортные услуги, которые являются специфическим товаром международной торговли. Международные транспортные услуги продаются и покупаются на международных транспортных рынках. Цены транспортных услуг и другие условия их предоставления в одних случаях являются предметом переговоров между заинтересованными сторонами, а в других – устанавливаются самими перевозчиками.

К международным транспортным операциям относятся также и перевозки пассажиров в сообщениях между различными государствами. Услуги по доставке пассажиров в международных сообщениях продаются и покупаются на соответствующих

транспортных рынках. Важную роль при этом играют туристические агентства и другие подобные организации, имеющие тесные связи с предприятиями транспорта.

Таким образом, услуги по перевозкам грузов и пассажиров являются предметом купли-продажи на различных международных транспортных рынках. Страны, участвующие в международных экономических связях, продавая и покупая через свои грузоподольческие, транспортные, туристические и другие организации транспортные услуги, осуществляют их экспорт или импорт.

Россия является крупным экспортером и импортером транспортных услуг в грузовых и пассажирских сообщениях. Специфическим видом экспорта транспортных услуг России являются международные транзитные перевозки по российской территории грузов иностранных фирм.

Для российского рынка транспортных услуг характерен недостаток тоннажа для перевозок внешнеторговых грузов. Рост объемов международной торговли не соответствует наращиванию возможностей флота, а отсюда – высокие фрахтовые и тарифные ставки грузоперевозок.

Рынки услуг железнодорожного и автомобильного транспорта не имеют резких колебаний цен, так как, как правило, тарифы фиксированные и заблаговременно объявляются их изменения. Каждая страна имеет особенности их формирования.

#### 4. КОНВЕНЦИИ И СОГЛАШЕНИЯ О МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

На международном уровне заключено значительное множество международных соглашений по отдельным видам транспорта, получивших название «*Транспортные конвенции*». Транспортные конвенции определяют основные реквизиты, а в ряде случаев и формы транспортных документов, которые должны применяться в международных перевозках. Наиболее распространены два типа транспортных документов: накладная (для железнодорожных, воздушных и автомобильных сообщений) и коносамент (для морских и речных сообщений).

Основным международным соглашением, определяющим взаимоотношения участников договора *морской перевозки* и

правовой статус коносамента, является Брюссельская конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте от 1924 года (Гаагские правила). В Брюссельской конвенции участвуют более 70 государств.

Морские перевозки пассажиров и багажа регламентируются конвенцией о морских перевозках пассажиров, их багажа, транспортных средств и ручной клади (Афинская конвенция). Россия является участником Афинской конвенции.

К числу международных соглашений по **воздушному транспорту** относится Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, подписанная в Варшаве (1929 г.) и дополненная в последующем протоколами: Гаагским (1955 г.), Гватемальским (1971 г.) и Монреальским (1975 г.). В ней участвуют большинство стран мира, в том числе Россия.

К наиболее универсальным многосторонним соглашениям о международных **железнодорожных сообщениях** относятся Бернские конвенции о перевозке грузов (МГК) и о перевозке пассажиров (МПК), первоначально заключенные в конце прошлого века между несколькими европейскими странами. В последующем они многократно пересматривались. В настоящее время действует единая Конвенция о международных железнодорожных перевозках в редакции 1980 года (КОТИФ), содержащая объединенный текст Бернских конвенций.

Международные **автомобильные сообщения** регулируются Конвенцией о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом (ВДПГ) и Европейским соглашением о международных автомобильных перевозках опасных грузов (ДОПОГ), вступившими в силу, соответственно, в 1961 и 1968 годах.

В целях упрощения таможенных процедур в международных автомобильных сообщениях европейских стран в 1959 г. была заключена Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки международной дорожной перевозки (конвенция МДП). В 1975 г. была принята ее новая редакция. Участниками Конвенции МДП являются практически все европейские страны, в том числе и Россия.

## 5. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Морской транспорт является наиболее универсальным видом транспорта для международной торговли ввиду его экономичности по сравнению с другими видами транспорта. Договоры на перевозку грузов заключают в соответствии с указаниями, изложенными в нормативных документах – кодексе торгового мореплавания (КТМ), Уставами.

В международном судоходстве сложились две формы организации перевозок – *линейная* (регулярная) и *трамповая* (нерегулярная).

Если используется трамповое судоходство для перевозки грузов, то договор фрахтования оформляется *чартером*, а при перевозках на линейном судоходстве – *коносаментом*.

КТМ предусматривает, что по договору морской перевозки груза перевозчик или *фрахтовщик* обязуется перевести вверенный ему отправителем груз в порт назначения и выдать уполномоченному на получение груза лицу (грузополучателю). Грузополучатель (*фрахтователь*) обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату (*фрахт*).

В договоре морской перевозки содержатся права и обязанности сторон. По договору может быть предоставлено для перевозки все судно, часть его или определенные судовые помещения. Фрахтовщик должен предоставить для перевозки надлежащее судно, т.е. такое, которое способно, готово и намерено осуществить перевозку товара из порта отгрузки в порт назначения.

*Коносамент* – это документ, выдаваемый судовладельцем (капитаном) грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем.

Он выполняет три основные функции:

1. Удостоверяет принятие груза к перевозке.
2. Является товарораспорядительным документом, т.е. дает право получить груз тому, на кого он выписан.
3. Свидетельствует о заключении договора перевозки груза морским путем, по которому перевозчик обязуется доставить груз против представления документа.

Коносамент может быть выписан трех видов:

- именной (указывает получателя груза);
- на предъявителя;

– ордерный (выдан по «приказу отправителя» либо «приказу получателя»).

Коносамент может быть прямой (на один порт) или сквозной (морской транзит). Он содержит сведения о названии судна, тоннаже судна, наименование портов погрузки и выгрузки, сумму фрахта и другие платежи, время и место его выдачи, количество выданных экземпляров, в т.ч. оригиналов.

Договор морской перевозки (договор фрахтования судна) в трамповом судоходстве, заключаемый между морским перевозчиком (фрахтовщиком) и грузоотправителем или грузополучателем (фрахтователем), имеет форму *чартера*. В любом чартере содержится ряд обязательных условий, относящихся к судну, грузу, фрахту, порядку оплаты стивидорных работ, диспача (вознаграждение, уплачиваемое перевозчиком фрахтователю за более быструю погрузку или выгрузку судна по сравнению с установленными в чартере нормами), демереджа (штрафа за простой судна сверх срока, предусмотренного согласованными нормами по чартеру. Он выплачивается фрахтователем перевозчику в качестве компенсации за задержку судна сверх установленного срока).

При оформлении отгрузки товара чартерами есть несколько видов оплаты фрахта:

- 1) по мере выгрузки товара из трюма;
- 2) после окончания выгрузки;
- 3) заранее, о чем в коносаменте делают специальную оговорку;
- 4) по подписании коносамента 1/3 суммы фрахта за вычетом процентов за страхование, остаток – после сдачи груза;
- 5) по подписании коносамента целиком.

Международные железнодорожные перевозки осуществляются на основании двусторонних и многосторонних соглашений, которые заключают соответствующие органы государств-участников по единому транспортному документу – *международной накладной*, являющейся договором перевозки. В практике международной торговли широко применяется форма накладной, разработанная международной конвенцией МГК (Международная грузовая конвенция, с 1984 г. именуемая КОТИФ – конвенция по международным грузовым перевозкам).

Основные условия, которые складываются в международных автомобильных перевозках грузов, регулирует Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г. ЕЭК ООН. К ней в 1983 г. присоединилась и наша страна. Договор перевозки оформляют *автодорожной накладной* в трех экземплярах. Здесь указываются дата отгрузки, наименование груза, подлежащего перевозке, имя и адрес перевозчика, наименование получателя, срок доставки и размер штрафа за задержку в доставке, стоимость перевозки. Накладная подписывается перевозчиком и грузоотправителем.

Международными законодательными актами об авиаперевозках регулируется транспортировка грузов воздушным путем. Перевозка товаров оформляется *авиагрузовой накладной*, которая выписывается грузоотправителем и подтверждает наличие договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозке грузов по авиалиниям перевозчика.

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте определение международным перевозкам.
2. Какая транспортная документация применяется на различных видах транспорта?
3. Перечислите основные преимущества и недостатки всех видов транспорта.

## Тема 9. ПОСРЕДНИКИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ

1. Целесообразность использования посредников.
2. Виды посреднической деятельности.
3. Объем передаваемых прав посредников на рынке.
4. Вознаграждение посредников.

### 1. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОСРЕДНИКОВ

Торговое посредничество – очень важная и неотъемлемая часть рыночной экономики. Ранее в России имели место серьезные ограничения для посреднической деятельности, и это являлось серьезным препятствием для развития экспортно-импортных операций. Указом Президента России от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» всем зарегистрированным на территории России предприятиям и объединениям разрешено независимо от формы собственности осуществлять внешнеэкономическую, в том числе и посредническую деятельность.

**Посредники** – это лица, которые связывают стороны, желающие заключить сделку. Посредники действуют в сферах перевозки, хранения, страхования, сбыта товаров и др. В качестве посредников могут выступать как отдельные лица, так и учреждения. В отличие от торговцев, которые ведут дело за свой счет и выступают самостоятельно в системе производства и потребления, посредники работают за счет поручителя и получают за это вознаграждение. К посредникам относятся брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, маклеры, оптовые покупатели, торговые и промышленные агенты. Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии таких независимых от производителей и потребителей товаров лиц, организаций, торговых фирм.

**Посредническая фирма** – это коммерческое предприятие или организация, стоящая между производителями и потребителями товаров и содействующая реализации последних.

**Посреднические операции**, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимыми фирмами-посредниками на основе отдельных поручений или специальных соглашений, включают поиск иностранных партнеров, подготовку документации для совершения сделок и их совершение, транспортно-экспедиторские операции, кредитно-финансовое обслуживание, страхование товаров, рекламирование товаров, послепродажное обслуживание, изучение и анализ рынков сбыта, выполнение таможенных формальностей и др.

Цель привлечения посредников – *повышение экономичности внешнеторговых операций*. Например, при экспорте торговый посредник освобождает производителя товара от многих обязанностей, связанных с реализацией этого товара. Он доставляет товар в страну импортера, сортирует, упаковывает, подбирает товар по ассортименту, стремится приспособить его к запросам рынка. Таким образом, экспортер (производитель) использует опыт и знания посредника, чтобы закрепиться на иностранном рынке, и в то же время он экономит средства, которые потребовались бы ему для развертывания собственной сбытовой сети в стране-импортере. Экономит потому, что торговло-посреднические фирмы часто создают свою материально-техническую базу – складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские, розничные магазины и др.

Участие посредников повышает экономичность операций (несмотря на выплату посредникам вознаграждения), так как:

- возрастает оперативность в сбыте товаров, в результате за счет ускорения оборота капитала увеличивается прибыль;
- оперативная и активная реакция посредников на изменение рыночной конъюнктуры дает им возможность успешнее работать в интересах экспортера, реализуя товар на более выгодных условиях. Контактируя с потребителями, посредники являются источником ценной первичной информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров;
- техническое обслуживание, предпродажный сервис, осуществляемые посредниками, и сокращение сроков поставок промежуточных складов способствуют повышению конкурентоспособности;
- создание и развитие сбытовой сети преуспевающими посредниками экономит средства экспортеров;



- специализация посредников обычно на массовом сбыте определенных товаров позволяет снизить издержки обращения на единицу реализуемого товара и дает дополнительную коммерческую выгоду.

Конечно, привлечение посредников требует предварительного экономического обоснования, и если окажется, что посредники не обеспечивают получение дополнительной прибыли по сравнению с самостоятельным сбытом товаров экспортерами, то их привлекать нерационально.

В целом же в практике мировой торговли посредники привлекаются достаточно широко, так как это дает покупателям те же преимущества, что и продавцам. На долю посредников приходится в настоящее время от половины до двух третей реализации товаров, участвующих в международном торговом обороте.

## 2. ВИДЫ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При выделении видов посреднической деятельности определяющими факторами являются:

- 1) лицо, от имени которого действует посредник (он сам или производитель), т.е. для кого в результате операций посредника возникают юридические последствия – для него самого или для обслуживаемого им производителя;

- 2) за чей счет действует посредник (за свой или за счет производителя), т.е. на чей счет относятся расходы или доходы, возникшие в результате операций посредника, – на счет самого посредника или на счет обслуживаемого им производителя.

В практике зарубежных государств выделяются следующие виды посреднических операций:

- *дилерские операции*, когда посредник действует от своего имени и за свой счет;
- *комиссионные операции*, когда посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
- *операции по договорам поручения, агентские поручения*, посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

Существующая классификация посреднических операций и характер функций торговых посредников в мировой практике

позволяют различать следующие виды торгово-посреднических фирм:

- торговые фирмы, или дилеры;
- комиссионные фирмы;
- торговые агенты, в частности, брокеры.

**Торговые фирмы** осуществляют дилерские операции по перепродаже товаров. Они ведутся посредниками от своего имени и за свой счет, юридически это оформляется *договорами купли-продажи*. При этом торговый посредник выступает стороной как договора на покупку товара, так и договора на его последующую продажу (перепродажу), а во время между покупкой и продажей он становится собственником товара. Приобретение права собственности на товар в результате сделки купли-продажи означает, что посредник или дилер, несет все риски при возможной утере или гибели товара.

В области внешней торговли торговые фирмы в зарубежных странах подразделяются на:

- торговые дома;
- экспортные фирмы;
- импортные фирмы;
- оптовые фирмы;
- розничные фирмы;
- дистрибьюторов;
- стокистов.

Эта классификация принята в целях уточнения и разграничения функций и является чисто условной, так как на практике многие фирмы занимаются двумя или более видами дилерской деятельности, а зачастую и всеми.

**Торговые дома** – это многопрофильные, многофункциональные компании или ассоциации, занимающиеся торгово-посреднической и коммерческой деятельностью, а также нередко и производственной деятельностью, связанной в основном с обработкой реализуемых товаров. В международном понимании торговый дом – это фирма или компания, представляющая собой ассоциацию торговых, складских, производственных и других подобных предприятий и осуществляющая свою деятельность как в собственной стране, так и за рубежом.

**Экспортные фирмы** также чаще всего выступают в роли дилеров, закупая за свой счет товары на внутреннем рынке, а за-

тем перепродавая их от своего имени за границу. Свои отношения с контрагентами экспортные фирмы оформляют особыми *дилерскими соглашениями*, которые по существу являются договорами купли-продажи, хотя имеют специфические особенности.

**Импортные фирмы** – по сути своей дилеры. Они закупают за свой счет товары за границей, а затем продают их от своего имени на внутреннем рынке промышленникам, оптовым и розничным торговцам. Эти фирмы создают на складах товарные запасы и при необходимости немедленно поставляют товары на внутренний рынок. Импортные фирмы закупают товары или непосредственно у иностранных экспортеров, или на товарных биржах и аукционах, или через закупочные конторы, открываемые ими за рубежом.

**Оптовые фирмы** являются посредниками-дилерами между промышленными или заготовительными предприятиями и различными торговыми фирмами. Закупая за свой счет товары крупными партиями за рубежом или внутри страны, они в дальнейшем реализуют эти товары отдельным потребителям более мелкими партиями. За счет разницы в цене создается прибыль.

**Розничные фирмы** проводят дилерские операции по импорту и экспорту товаров, не пользуясь при этом услугами экспортных, импортных и оптовых фирм. Крупные розничные фирмы располагают широкой сетью филиалов, дочерних компаний и закупочных контор за рубежом. Посылочные розничные фирмы принимают заказы от иностранцев и своих граждан, проживающих за пределами страны.

**Дистрибьюторы** (от англ. distributor – распределитель) занимаются распродажей товаров, определенных в дилерских соглашениях. Фирмы осуществляют основные импортные операции и выступают в качестве торговцев по договору на основе соглашения о предоставлении им права на продажу. Они получают исключительное право на закупку и продажу от своего имени и за свой счет определенного перечня товаров или услуг на определенных рынках. Дистрибьюторская фирма находится в стране-импортере.

**Стокисты** (от англ. stock(s) – запас(ы)) – дилерские фирмы, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе. Такой договор заключается в дополнение к основному дилерскому договору о

предоставлении исключительного права на продажу. Функция стокиста может являться дополнительной функцией оптовой фирмы, стокисты имеют собственные склады, покупают и продают товары за свой счет и от своего имени.

**Брокеры, или простые посредники** – это торговые фирмы, организации, отдельные лица, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами непосредственно в сделках не участвуют. Брокер выступает на высокоорганизованных рынках товаров и услуг, действует по определенным направлениям, например, фрахтование, страхование. Брокеры торгуют крупными партиями товаров, недвижимостью большой стоимости, что позволяет им предлагать за свои услуги более низкие по сравнению с другими посредниками ставки вознаграждения. Брокеры заключают сделки за счет доверителя, от его либо от своего имени. Через брокера проходят встречные предложения сторон, он не соприкасается непосредственно с товаром, после заключения сделки продавец отправляет товар прямо покупателю.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и он обязан действовать строго в пределах этих полномочий.

Крупные брокерские фирмы сотрудничают с банками в кредитовании покупателя, в отдельных случаях сами выступают в роли кредиторов, принимают также на себя поручительство за исполнение сделки, т.е. выступают как гаранты – за дополнительную плату.

Наиболее распространены брокерские фирмы в Великобритании, где они монополизировали торговлю многими сырьевыми и другими биржевыми товарами. Россия, например, экспортирует лесные товары в Великобританию только через брокерские фирмы.

По первому требованию клиента брокер обязан предоставлять ему отчет о всех проведенных по его поручению операциях. За свои услуги брокер получает обусловленное, нередко устанавливаемое торговым обычаем вознаграждение. Размер этого вознаграждения при товарных операциях колеблется от 0,25 до 2-3% суммы сделки.

С брокерами могут заключаться соглашения, расширяющие их обязательства. К таковым относятся, например, кредитование

торговых операций и гарантирование платежеспособности покупателей (договоры делькредере или договоры доверительности).

К внешнеторговым операциям часто привлекаются посредники, которые по соглашениям берут на себя обязательства исследовать рынки, проводить рекламные кампании, формировать в деловых кругах благоприятное мнение об экспортерах, информировать экспортеров о международных торгах, возможностях предстоящих закупок, подыскивать покупателей и организовывать с ними деловые встречи, содействуя при этом в заключении контрактов.

В качестве таких посредников стараются подобрать авторитетные фирмы или лиц, пользующихся уважением в деловых кругах, достаточно компетентных в торговле определенными товарами. Таким посредникам чаще всего не приходится вкладывать больших средств в свою деятельность, хотя вознаграждение они могут получать достаточно весомое. Вознаграждение, которое выплачивают им продавцы – это не столько компенсация затрат, сколько оценка их солидного положения в деловых кругах, их компетентности, активной работы на рынке.

**Поверенные.** Продавцы или покупатели являются доверителями. Доверители привлекают фирмы, организации и отдельных лиц поверенных – к совершению сделок от имени и за счет доверителей. Такая практика широко распространена в странах континентальной Европы.

В специальной литературе и в коммерческой практике поверенных часто называют *представителями*. Будем считать с определенной оговоркой эти термины идентичными. Оговорка же заключается в следующем. По соглашению доверителя с агентом-представителем последний только представляет интересы доверителя на определенном рынке по согласованной номенклатуре товаров. Он не получает права подписывать какие-либо контракты на предлагаемый товар ни от своего имени, ни от имени доверителя. Обязанности агентов-представителей сводятся к следующему:

- осуществлять маркетинговые исследования и информировать доверителя (принципала) о требованиях рынка;
- информировать доверителей о технических требованиях к товарам и направлять им ценовую информацию;

- содействовать заключению контрактов, осуществлять рекламу и создавать в деловых кругах благоприятное мнение о доверителях.

Агенты-представители организуют деловые контакты доверителей (принципалов) с импортерами товаров, с правительственными и другими организациями, от которых зависят решения о размещении заказов.

Агенты-поверенные работают с доверителем (принципалом) на основании *договора поручения*, согласно которому поверенный получает право заключать сделки и принимать другие обязательства от имени и за счет доверителя. Итак, когда заключается договор поручения, представители переходят в разряд поверенных.

При заключении с поверенными договоров поручения оформляется *доверенность* – документ, в котором фиксируются полномочия представителя совершать сделки или иные правомерные действия от имени другого лица (доверителя). Доверенность служит средством реализации договора представителя: действия представителя на основании доверенности создают права и обязанности непосредственно для доверителя. Доверенность выдается в письменной форме. Как правило, максимальный срок ее действия три года; если срок не указан в самой доверенности, то она сохраняет силу в течение одного года со дня ее совершения. Различают три вида доверенности:

- 1) *разовая* – дается на совершение какого-то конкретного действия;

- 2) *специальная* – оформляется на совершение каких-либо однородных действий;

- 3) *общая (или генеральная)* – это доверенность на управление имуществом доверителя, заключение договоров, выступление в суде и арбитраже, заключение внешнеэкономических соглашений.

Передоверие полномочий допускается только в том случае, если это право оговорено в самой доверенности, либо, если это необходимо, для охраны интересов доверителя. Действие доверенности прекращается по истечении ее срока, ликвидации юридического лица, от имени которого она выдана, а также в других случаях, предусмотренных правом.

Существенной частью договора поручения является подробное изложение полномочий поверенного по коммерческим и техническим условиям сделок.

Доверители исполняют подписанные поверенными контракты (так высока степень доверия), возмещают понесенные поверенными затраты и, конечно, выплачивают вознаграждение, тем самым оценивая компетентность и оперативность посредников.

Законодательством ряда стран (ФРГ, Швейцария, Австрия, Лихтенштейн) права поверенных строго охраняются. Например, они имеют право на получение вознаграждения и по тем сделкам, которые доверители самостоятельно заключили с партнерами, но поверенные ранее подписывали для доверителей контракты с этими же партнерами.

Поверенные, с которыми доверители устанавливают отношения длительного сотрудничества, тем самым расширяя их обязанности по защите своих коммерческих интересов, в ФРГ называются торговыми представителями, во Франции – торговыми агентами, в Швейцарии – агентами.

**Комиссионные фирмы.** Сам термин «комиссия» (coraission) означает договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение (комиссию) заключить сделку от своего имени, но в интересах и за счет комитента.

**Комиссионер** – торговый посредник, который продает и покупает товары от своего имени, но за счет и по поручению поручителя (комитента) за оговоренное вознаграждение (комиссию). Комиссионер действует строго в пределах предоставленных ему полномочий, в противном случае поручитель может расторгнуть договор торговой комиссии и взыскать с комиссионера убытки. Комиссионер обязан передать поручителю все полученное по заключенной сделке. Однако он не несет ответственности перед поручителем за неисполнение сделки третьим лицом, если только это особо не оговорено дополнительным соглашением, по которому комиссионер берет на себя ответственность за платежеспособность и состоятельность третьего лица. В таком случае у комиссионера возникает право на дополнительное вознаграждение.

**Комитент** – сторона в договоре торговой комиссии, от которой исходит поручение на совершение сделок комиссионером. В области внешней торговли комитент может давать поручение

комиссионеру на совершение разовой сделки или ряда сделок в течение определенного периода по импорту, экспорту, фрахтованию, найму, банковским операциям и т.д. Поручения комитента комиссионер осуществляет от своего имени, но за счет комитента. Комитент возмещает комиссионеру все расходы, связанные с выполнением данного ему поручения, уплачивает обусловленное комиссионное вознаграждение.

Подписание покупателями или продавцами (комитентами) договоров с комиссионерами широко применяется в международной торговле. Такой договор называется *договором комиссии*; он носит чаще всего разовый характер.

Важная часть таких договоров – изложение полномочий комиссионеров по техническим и коммерческим условиям предстоящих сделок. Обычно оговариваются:

- минимальные цены реализации при экспорте товара и максимальные при его импорте;
- минимальные сроки поставок оговоренных партий товара;
- предельные технические и качественные характеристики товара;
- пределы ответственности комитентов перед комиссионерами и комиссионеров перед комитентами;
- размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений.

В таких договорах фиксируется обязанность комиссионеров в каждом случае согласовать с комитентами главные условия контрактов (количество товара, сроки поставок, цены, условия кредитов и др.).

Перед третьими лицами, т.е. партнерами с противоположной стороны, комиссионеры выступают как продавцы.

Комиссионеры несут ответственность за сохранность товара комитентов, находящихся в их распоряжении. Комитенты сохраняют на эти товары право собственности до перехода товаров к покупателям. В связи с этим, в договорах часто содержатся обязательства комиссионеров страховать товары в пользу комитентов. Комиссионеры несут материальную ответственность за убытки, вызванные превышением полномочий комитентов.

Как и в других формах посредничества, договоры комиссии обычно включают дополнительные обязательства комиссионеров



по предоставлению комитентам дополнительных услуг по изучению рынка, рекламе, техническому обслуживанию, а также по защите их коммерческих интересов.

Когда комиссионеры самостоятельно выступают в роли продавцов или покупателей товаров с целью их последующей перепродажи, экспортная комиссионная операция состоит из двух последовательно совершаемых сделок купли-продажи: с одной стороны, между комитентом и комиссионером, а с другой – между комиссионером и третьим лицом.

В договорах оговариваются способы определения размеров, а также порядок выплаты комитентами комиссионного вознаграждения. Вознаграждение должно не только покрывать понесенные комиссионерами расходы, но и принести им прибыль. В практике работы фирм Японии и США, а также европейских фирм, работающих на комиссионных началах, размеры вознаграждения находятся в пределах 1,5-5% суммы сделки. Подобные размеры предусматриваются для тех случаев (и они преобладают), когда между комитентом и комиссионером совершается чисто комиссионная операция.

1. Комиссионер, продавая или закупаая товар, действует в пределах договора комиссии.

2. Комиссионер при осуществлении операции ни на один момент не становится собственником товара: товар следует прямо от продавца к покупателю.

3. Комиссионер не несет перед комитентом ответственности за выполнение обязательств третьей стороной (продавцом или покупателем).

По договорам делькредере суммы вознаграждений увеличиваются за принятие комиссионерами дополнительных гарантий. Механизм этого состоит в следующем. Если, например, третьей стороной является покупатель, т.е. конечный потребитель товара, а комитент – продавцом, то комиссионеры могут принять на себя ответственность за покупателей, точнее, за их платежеспособность. В этом случае между комитентом и комиссионером и заключается договор комиссии на условиях делькредере. Согласно этим условиям комиссионер сам компенсирует все расходы комитента, если покупатель окажется неплатежеспособным. Иногда, зная о намерениях комитента, комиссионер сам заключает договор с покупателем, а затем заключает договор с комитентом,

выступая в нем как промежуточный покупатель. При такой операции комиссионер обычно переводит деньги за проданный товар комитенту после получения платежей от покупателя. Вознаграждение за такую операцию выше обычного, так как сделка уже гарантирована, и комиссионер часто получает вознаграждение в виде разницы между ценой реализации товара конечному потребителю и ценой закупки его у комитента.

### 3. ОБЪЕМ ПЕРЕДАВАЕМЫХ ПРАВ ПОСРЕДНИКОВ НА РЫНКЕ

Продавцы (экспортеры) и посредники, действуя на конкретных, заранее оговоренных рынках, имеют по отношению друг к другу различные прямые обязанности.

По *объему передаваемых прав посредники* (агенты) делятся на простых агентов (или агентов с неисключительным правом продажи), монопольных агентов (агентов с исключительным правом продажи) и агентов с правом «первой руки» (преимущественным правом продажи).

***Неисключительное право продажи*** позволяет посредникам по соглашению с экспортерами в течение установленного времени сбывать на оговоренной территории определенную номенклатуру товаров и получать от продавцов (экспортеров) заранее обусловленное вознаграждение. В то же время, права экспортера таким соглашением не ограничиваются, и выражается это в том, что экспортер может самостоятельно или через других посредников продавать на той же территории такие же товары, но без выплаты посреднику с неисключительным правом продажи вознаграждения или компенсации. Поэтому такие соглашения не придают посредникам полной уверенности, не создают им стабильного положения на рынках. Отсутствие полной уверенности в завтрашнем дне удерживает посредников от вложения значительных средств в создание сбытовой сети. В результате экспортер при соглашении о неисключительном праве продажи не может полностью рассчитывать на активную работу посредника. Вот почему соглашения о неисключительном праве продажи подписываются при выходе экспортера на новые рынки сразу с несколькими посредниками. Это позволяет сопоставлять актив-

ность и профессиональные качества посредников и выбрать из них наиболее подходящего и перспективного.

***Исключительное (монопольное) право*** продажи лишает экспортера возможности продавать на оговоренной территории самостоятельно или через других посредников товары, аналогичные внесенным в соглашение.

Такой тип соглашения, по существу, превращает посредника в монополиста на рынке. Положение его сразу становится стабильным, он уверен в завтрашнем дне, и это побуждает его вкладывать капитал в создание отвечающей всем требованиям сбытовой сети.

Монопольное право побуждает посредника быть активным на рынке, он понимает, что от высокой профессиональной активности зависит величина получаемой прибыли.

В соглашении необходимо предусмотреть ответственность экспортеров за нарушение исключительного права продажи. Если это произойдет, экспортер должен выплатить монопольному посреднику вознаграждение или заплатить штраф, или возместить убытки. Поэтому в такие соглашения экспортеры стремятся включить оговорки, которые избавили бы их от ответственности за нарушения исключительного права продажи. В качестве примера приведем некоторые возможные оговорки:

- если какой-то контракт подписан до вступления в силу соглашения с посредником, то экспортер не выплачивает посреднику вознаграждение по этому контракту;
- экспортер имеет право, минуя посредника, непосредственно продавать товары по заказам правительственных организаций;
- при этом посреднику вознаграждение не выплачивается;
- экспортер имеет право, минуя посредника, напрямую сбывать запасные части к машинам и оборудованию по тем контрактам, которые были заключены до вступления в силу соглашения с посредником;
- экспортер имеет право продавать товар без выплаты посреднику вознаграждения, если этот товар является комплектующей частью другой поставки.

Посредник, имея соглашение об исключительном праве, может прибегнуть к блокировке рынка, и это, конечно, опасно

для экспортера. Монопольный посредник, например, может оказаться незаинтересованным в сбыте товаров из-за низкой конкурентоспособности или малой суммы вознаграждения, и в результате рынок для экспортера будет практически закрыт до конца срока соглашения. Нельзя исключать и недобросовестность со стороны посредника. Если при блокировке рынка посредником экспортер прибегнет к самостоятельному выходу на рынок, то он вынужден будет выплачивать монополющему посреднику вознаграждение, а это может снизить экономическую эффективность экспорта или сделать его вообще нецелесообразным. Вот почему экспортер стремится включить в соглашение положение, согласно которому посредник обязан продавать обусловленное количество товаров в установленный срок, и одновременно оговорить в соглашении свое (экспортера) право, в случае невыполнения посредником контрольного объема продаж перевести посредника на другие условия работы, например, на условия неисключительного права продажи, или даже аннулировать соглашение.

Посредник может с неохотой соглашаться на включение в соглашение таких условий и со своей стороны потребовать снизить экспортные цены, увеличить размер вознаграждения и пр.

При определенных условиях монопольный посредник может переориентироваться на работу с конкурентами экспортера. Чтобы этого не произошло, в соглашение желательно включить обязательство посредника не представлять интересы других поставщиков аналогичных товаров на договорной территории. Однако в некоторых случаях экспортеры заинтересованы, чтобы посредник работал с модификациями аналогичных товаров конкурентов. В конце концов, стремление по возможности полнее удовлетворить запросы покупателей будет способствовать и сбыту собственной продукции и это нужно учитывать экспортеру.

***Преимущественное право продажи или право «первой руки».*** По такому соглашению экспортер обязан сначала предложить товар посреднику и только после его отказа может продать товар на договорной территории самостоятельно или через других посредников без выплаты вознаграждения посреднику с преимущественным правом продажи.

В соглашении должны быть указаны возможные причины, дающие право посредникам отказаться от сбыта товаров. К ним относятся низкие технические характеристики, неудовлетвори-

тельное качество товара, неприемлемые сроки поставки, не удовлетворяющие посредника цены и условия платежа.

Если посредник отказывается от сбыта товаров, экспортеру следует получить этот отказ в письменной форме, что позволит избежать в дальнейшем претензий со стороны посредника.

При соглашении о преимущественном праве продажи для экспортеров исчезает опасность блокировки рынка со стороны посредника. Но здесь посредник в меньшей степени заинтересован в работе, чем на основе монопольного права. Обычно такие соглашения заключаются при выходе на новые рынки, когда необходимо убедиться в приемлемости партнеров, которые ранее были неизвестны.

#### 4. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПОСРЕДНИКОВ

Как отмечалось, посредники вкладывают капитал, иногда значительный, они несут издержки, связанные с затратами на исследование рынка, рекламу, организацию технического обслуживания и сбытовой сети.

Свои расходы посредник может покрыть только из *вознаграждения*, полученного им от продавцов или покупателей. К тому же он хочет еще получить *прибыль* на вложенный капитал, которая была бы не ниже средней нормы прибыли в стране сбыта.

Соглашения могут содержать следующие обязательства посредников:

- 1) осуществлять предпродажную доработку товаров;
- 2) производить монтаж и пуск машинно-технической продукции в эксплуатацию и ее техническое обслуживание.

Посредник стремится, чтобы его производственные издержки по этим обязательствам были не выше, чем у посредников конкурирующих фирм. Допустим, что товар, поставляемый российскими экспортерами, по качественным характеристикам и техническому уровню уступает подобной же продукции конкурирующих фирм. Это означает, что затраты на его предпродажную доработку будут выше, чем у конкурента, и превышение не всегда возможно компенсировать ценой реализации товара. Единственным источником покрытия дополнительных затрат

может быть рост величины вознаграждения посреднику, а это снижает эффективность экспорта, иными словами, снижается прибыль.

**Способы вознаграждения.** Существует несколько основных способов начисления и выплаты вознаграждения посредникам. Способ вознаграждения обязательно фиксируется в соглашении.

1. *Посредники оставляют себе разницу между ценами реализации на рынке сбыта и ценами экспортеров.* Такой способ стимулирует посредника к расширению объемов сбыта, однако не создает у него заинтересованности в увеличении экспортных цен, что привело бы к росту эффективности экспортных операций. Экспортер при этом способе должен хорошо знать цены реализации на экспортируемые товары, чтобы заранее прогнозировать разницу цен, покрывающую издержки посредника, и способствовать получению посредником оптимальной прибыли. Если экспортер плохо знает уровень реализации на рынке, посредник заранее оговаривает с экспортером пониженные экспортные цены и, тем самым, стремится к получению необоснованно высоких прибылей. Поэтому целесообразно, чтобы экспортер настаивал на включении в соглашение обязательства посредников отчитываться перед экспортерами о реализации товаров, направляя при этом копии фактур покупателей.

2. *Согласованные проценты с экспортных (фактурных) цен, которые начисляются в пользу посредника.* Это стимулирует посредника к увеличению объема сбыта и к повышению цен, что в результате приводит к росту эффективности экспорта. Нельзя требовать от посредника, чтобы он обязательно реализовал товары по ценам не выше экспортных. Посредник стремится заработать, и не нужно сдерживать его инициативу, которая позволила бы ему оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка. Однако экспортеры стремятся устанавливать в соглашениях верхние пределы отклонения цен реализации от уровня экспортных цен. В связи с этим, в соглашениях может быть предусмотрено, что, если установленные пределы будут превышены, то автоматически повышаются экспортные цены или же на величину превышения уменьшается сумма вознаграждения. В противном случае экспортеры выплачивают вознаграждение в смешанной форме.

3. *Смешанная форма вознаграждения в виде процентов с фактурной цены и разницы цен* широко распространена в международной торговле. Эта форма отвечает интересам экспортеров, если они имеют возможность оперативно контролировать фактический уровень цен реализации товаров на рынке.

При оказании посредником отдельных услуг экспортеру вознаграждение целесообразнее устанавливать в твердой, заранее согласованной сумме. Такими услугами могут быть исследования рынков по новым товарам, рекламные кампании, правовые консультации и т.д.

4. *Вознаграждение по системе «кост плас» (cost plus)*. Суть этой системы в том, что посредник предоставляет экспортеру (продавцу) документы, подтверждающие понесенные расходы. Продавец возмещает посреднику расходы, увеличенные на согласованные проценты, которые и составляют прибыль посредника. Этот способ применяется, когда заранее трудно определить затраты посредника. В зависимости от вида посредников применяются и разные способы вознаграждения:

- поверенным вознаграждение начисляется в процентах к сумме контрактов, дополнительные обязательства оплачиваются в твердых суммах или по системе «кост плас»;

- комиссионерам выплачивается комиссионное вознаграждение, агентам – агентское; к ним и сбытовым посредникам могут применяться все способы вознаграждения.

Российские предприятия, получившие сейчас право самостоятельного выхода на внешний рынок, часто пользуются посредническими услугами внешнеторговых организаций отраслей и ведомств. С ними заключаются договоры по оказанию услуг рекламного характера, составлению контрактов и соглашений, маркетинговым исследованиям и др. Такие услуги обычно оплачиваются по системе «кост плас».

Перечисленные способы вознаграждения относятся как к внутренней, так и к международной торговле. Непосредственно в международной торговле применяются два способа выплаты вознаграждения:

- 1) посредник удерживает причитающиеся ему суммы из платежей экспортерам за поставленные товары;

2) осуществляется обратный перевод продавцом вознаграждения из полученных от посредника платежей за поставленные товары.

Второй способ для российских внешнеторговых организаций, по-видимому, предпочтительнее, так как дает возможность контролировать и регулировать выплаты в зависимости от выполнения посредниками своих обязательств.

Определение цен и размеров вознаграждения проводится двумя способами.

1. *Экспортные цены рассчитываются на основе конкурентных материалов на аналогичные товары, которые поставляются на тот же рынок продавцом из других стран.* Впоследствии уровень цен согласовывается с посредником, одновременно сопоставляются затраты своего посредника и посредников конкурирующих фирм. На основе такого сопоставления с посредником согласовываются размеры вознаграждения.

Наиболее часто эта система применяется, когда вознаграждение устанавливается в виде процентов к экспортной цене, но может применяться и при выплате вознаграждения в виде разницы цен. В последнем случае между экспортерами и посредниками согласовываются только экспортные цены, а величина вознаграждения будет составлять разницу между фактическими ценами, по которым товары реализуются на рынке, и согласованными с посредниками экспортными ценами. Недостаток этой системы в том, что не предусмотрен контроль экспортером цен реализации, поэтому посредники могут получить завышенное вознаграждение, от чего снизится эффективность экспорта.

2. *Расчет экспортных цен на основе цен реализации товаров на рынке, которые, в свою очередь, рассчитываются по конкурентным материалам.* Из этих цен вычитаются затраты посредников на транспорт, рекламные мероприятия, уплату налогов и таможенных пошлин, а также техническое обслуживание и предпродажную доработку, на содержание сбытовой сети (здания, сооружения, склады и т.д.). При этом способе привлекается много фактических данных, фигурирующих на рынке сбыта (цены, расценки, ставки, тарифы).

Выплата вознаграждения должна обеспечить посреднику получение прибыли. Оптимальная величина прибыли оценивает-



ся исхода из средней нормы прибыли на капитал, вкладываемый фирмами в обращение.

Если формой вознаграждения будет разница цен (о чем посредник и экспортер договариваются заранее), то экспортная цена определяется вычитанием из приведенных цен реализации товаров на рынке суммы затрат и расходов посредника. Если же вознаграждение выплачивается в виде процентов, то согласованная сумма затрат относится к экспортной цене. При смешанной форме вознаграждения экспортер и посредник согласовывают между собой, какие расходы посредника возмещаются как разница цен и какие в качестве процентов к экспортным ценам.

### **Контрольные вопросы**

1. Перечислите виды посреднической деятельности.
2. Охарактеризуйте объем передаваемых прав посредников на рынке.
3. Каковы способы вознаграждения посредников?

## Тема 10. ОРГАНИЗАЦИИ И ТЕХНИКА КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ БИРЖАХ, АУКЦИОНАХ И ТОРГАХ

1. Биржевая торговля.
2. Аукционная торговля.
3. Международные торги.

### 1. БИРЖЕВАЯ ТОРГОВЛЯ

**Биржи** – постоянно действующие рынки, на которых осуществляется торговля большими партиями однородных товаров. Биржи бывают двух видов:

✓ **публичные биржи**, сделки на которых могут совершать члены бирж и предприниматели, не являющиеся их членами. Деятельность таких бирж регулируется специальными законодательствами;

✓ **частные биржи**, организуемые в форме акционерных компаний, однако не выплачивающие своим членам дивиденды. Члены биржи – *брокеры* – получают монопольное право на заключение сделок за свой счет и за счет клиентов с получением вознаграждений.

По существу, биржи являются коммерческими посредниками, которые сами не участвуют в сделках, но содействуют их заключению. Биржа как коммерческое предприятие обеспечивает брокеров помещением, связью, осуществляет учет операций, определяет биржевые цены (котировки), содействует расчетам, разрабатывает типовые контракты, ведет арбитражное разбирательство споров. Для этого в структуре бирж создаются специализированные комитеты, которыми руководят директора, входящие в совет – высший орган управления биржи. Во главе совета обычно стоит президент.

**Биржевые операции.** Сделки на бирже осуществляются на стандартные партии товара, обладающие определенным качеством для каждого сорта. Это дает возможность совершать на бирже операции не только без осмотра товара, но и вообще, на несуществующий товар.

**Клиенты** – продавцы и покупатели реального товара, владельцы товара, решившие застраховать себя от падения цен, дельцы, стремящиеся нажиться на спекулятивных операциях, обращаются с соответствующими поручениями к брокерам. С клиентами брокеры подписывают соглашения, в которых указывается количество товара, сроки, лимиты цен и размер вознаграждения. В случае необходимости клиенты предоставляют банковские гарантии в размере около 10% от планируемой сделки.

Сделки совершаются брокерами, допущенными в огороженную центральную часть биржевого зала (*кольцо*). Сделки заключаются в устной форме, но имеют силу твердого контракта, который оформляется в письменной форме после завершения биржевого торга (*сессии*). Подписанные контракты передаются клиентам после уплаты брокерских вознаграждений. Данные о заключенных сделках отражаются на световом табло и вводятся в ЭВМ, которая ведет их обработку и выдает необходимые данные, в частности, цены (котировки) продавцов и покупателей на утренней и вечерней сессиях, средние цены и т.д.

На товарных биржах совершаются два вида сделок:

- на реальный товар («спот»);
- срочные (фьючерсные) сделки.

**Сделки «спот»** совершаются, когда продавцы или покупатели действительно намерены продавать или приобретать реально существующий товар. Продавцы реального товара обязаны доставить его на склад биржи в установленные биржевыми правилами сроки, обычно в течение двух недель. За сданный товар продавец получает свидетельство (*варрант*), которое передается покупателю против платежа.

Сделки на реальный товар могут заключаться с поставкой через более длительные сроки, например, три месяца. Такие сделки называются **«форвард»**. Поскольку за столь длительный срок котировки на товар могут изменяться, цены сделок «форвард» устанавливаются с поправками к цене сделок «спот», учитывающими их возможную динамику. Биржевые комитеты по статистике и информации наряду с ценами сделок «спот» публикуют и цены «форвард».

**Фьючерсные сделки** совершаются с целью спекуляции или страхования (*хеджирования*). Спекулятивные и страховые операции всегда состоят из двух сделок: фьючерсных – на продажу или

приобретение несуществующего товара и обратных им – **офсетных**. Проведение офсетной операции называется «ликвидация фьючерсного контракта».

Поскольку участники фьючерсных операций не имеют в виду поставку или получение реального товара, они ведут все дела с расчетной палатой биржи. В принципе фьючерсы могут ликвидироваться биржевиками путем заключения офсетных операций в любое время, с получением или выплатой разницы от изменения цен.

Биржевики, как правило, специализируются на игре на повышение или на понижение цен. Первых из них называют «быки», вторых – «медведи».

**Операции страхования (хеджирования)** осуществляются с целью избежания потерь от изменения цен. Сырьевой товар, находящийся на складе, страхуется от обесценения вследствие возможного падения цен. Для этого владелец товара дает брокеру указание продать фьючерс на партию товара, равную хранящейся на складе. К моменту продажи реального товара со склада его владелец дает брокеру указание ликвидировать фьючерс, то есть купить ту же партию товара. Если цена товара, как и опасался его владелец, упадет, то он при ликвидации фьючерса получит в расчетной палате биржи сумму, покрывающую обесценение товара; если цена на товар возрастет, то полученную разницу от реализации товара он внесет в кассу расчетной палаты, поскольку проигрывает на ликвидации фьючерсной сделки.

Таким образом, хеджирование страхует владельца товара от потерь из-за его обесценения, но и изымает возможную прибыль от повышения цен, то есть владелец ничего не приобретает, но и не теряет, кроме выплачиваемых брокерам вознаграждений, составляющих относительно небольшую величину, в пределах нескольких промилле от стоимости партии товара.

Хеджирование применяется также для страхования сделок на покупку реального товара с поставкой через несколько недель или месяцев и с расчетами по котировкам, действующим на момент поставки. Эти сделки называются **онкольными**.

Такие ситуации возникают в случае, когда сырье требуется производителям через несколько месяцев, а приобретать его, по их мнению, следует заранее, в период наилучшей конъюнктуры. Но, с другой стороны, производители не заинтересованы заранее

оплачивать товар, поскольку это повлечет или омертвление капитала, или уплату процентов банку за кредит, а также вызовет расходы на хранение товара на складе.

С целью избежания потерь от повышения цен на сырье в момент расчета при онкольных операциях они хеджируются путем покупки фьючерсов и ликвидации их при получении реального товара. В случае действительного роста котировок выгода от совершения фьючерсной операции идет на покрытие убытков от повышения цен на реальный товар по онкольной операции.

Таким образом, хеджирование позволяет приобретать сырье по онкольным контрактам по котировкам на день заключения этих контрактов.

Целесообразность хеджирования возникает и при продаже реального товара по текущим котировкам, но с поставкой в будущем, причем, когда продавец не располагает этим товаром и не заинтересован в его досрочном приобретении. Такие ситуации часто возникают у оптовых посредников, которые стремятся обеспечить сбыт товаров потребителям путем заблаговременного подписания с ними контрактов по текущим биржевым котировкам, а сам реальный товар планируют закупать непосредственно перед поставками по ценам, которые будут складываться на бирже в тот период. Чтобы избежать потерь от возможного повышения цен при закупке реального товара для выполнения обязательств по поставкам, посредники одновременно с подписанием контрактов с потребителями дают брокерам указание купить соответствующие фьючерсы и ликвидировать их на момент закупки реального товара. Тогда потери от повышения цен на реальный товар будут компенсированы полученной разницей по фьючерсным контрактам. Если на момент поставок товара потребителям цены на реальный товар упадут, то полученную выгоду посредник внесет в кассу биржи при ликвидации фьючерсного контракта.

Итак, принцип хеджирования основан на том, что цены контрактов на реальный товар следуют биржевым котировкам, по которым заключаются и ликвидируются фьючерсные контракты.

На практике цены на реальный товар несколько отклоняются от цен фьючерсных контрактов, но эти отклонения не столь значительны, чтобы не оправдать выгод от хеджирования.

## 2. АУКЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ

В отличие от бирж на аукционах продаются реальные товары со строго индивидуальными свойствами.

**Аукционы** – это торги, специализирующиеся на сбыте определенных товаров. Они проводятся один или несколько раз в год, чаще всего в традиционное для каждого аукциона время.

Аукционы являются коммерческими организациями, располагающими соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом.

Наиболее распространенные аукционы – организованные в виде акционерных обществ. Нередко это крупные компании, монополизирующие торговлю определенным видом товара.

Крупные аукционы имеют собственное производство по доработке сырьевых товаров, например, по выделке сырых шкурок, скупаемых у заготовителей. Торг на таких аукционах происходит открыто, непосредственно с участием самих покупателей. Открытые аукционы специализируются главным образом на торговле пушниной, животными, предметами искусства и другими товарами. В нашей стране торговлей пушниной занимается Санкт-Петербургский пушной аукцион, торговлей племенными лошадьми – аукционы в Москве, Ростове-на-Дону, Пятигорске.

Техника аукционной торговли. Аукционы заблаговременно оповещают поставщиков о сроках проведения торга. Принятые от поставщиков товары сортируются в зависимости от качества по партиям (лотам), и от каждой партии отбирается образец. Количество товара в лотах зависит от вида товара и является традиционным. Например, в каждом лоте соболя 10-30 шкурок, норки – до 300 шкурок, каракуля – 500 шкурок и больше. Каждому лоту присваивается номер, по которому он будет продаваться с аукциона. Лоты со сходным качеством товара объединяются в *стринги*, из которых также отбираются представительные образцы.

По завершении сортировки аукцион выпускает каталог с указанием номера лота и рассылает его возможным покупателям с приложением правил аукционного торга. На аукционах пищевкусовых товаров для покупателей устраиваются дегустации. Не исключено, что традиционные покупатели могут договориться между собой о разделе лотов с целью приобретения их на наиболее выгодных условиях.

Главной стадией аукциона является торг, который ведет аукционист с ассистентом. Существует несколько способов ведения торга.

**Аукционный торг с повышением цен** может вестись гласным и негласным способами. При **гласном способе** аукционист объявляет номер очередного лота (номер лота одновременно высвечивается на табло), называет начальную цену и спрашивает «Кто больше?». Покупатели повышают цену каждый раз на величину, не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торга. Она обычно составляет 0,01-0,025% первоначальной цены. Если очередного повышения цены не предлагается, аукционист после трехкратного вопроса «Кто больше?» ударяет молотком, подтверждая, что данный лот продан последнему, назвавшему наивысшую цену.

В тех случаях, когда из-за отсутствия интереса к данному лоту или по причине сговора покупателей не удается достичь намеченного уровня продажной цены, аукционист имеет право без объяснений снять лот с торга и выставить его позже снова.

При **негласном (немом) торге** покупатели подают аукционисту заранее условленные знаки о согласии поднять цену на установленную величину надбавки. Аукционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя. Негласное проведение торга позволяет сохранить в тайне имя покупателя.

Некоторые аукционы ведутся с **постепенным понижением первоначальной** названной цены самим аукционистом на заранее установленные скидки. Лот приобретает тот покупатель, кто первый скажет «да».

Ряд аукционов, где торг ведется с понижением цен, автоматизирован. Изменение цены в сторону понижения указывается стрелкой на циферблате. Лот покупает тот, кто первый нажмет электрическую кнопку, останавливающую стрелку. Покупатель определяется по заблокированной горячей лампочке.

После завершения торга покупатели подписывают с аукционистом или продавцами (комитентами) типовые контракты, вносят авансы, вывозят товары со складов в течение установленного правилами срока и осуществляют окончательные расчеты.

### 3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГИ

Одним из наиболее распространенных методов современной торговли является размещение заказа через международные торги.

**Торги** – метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (*заказчик*) объявляет конкурс для продавцов (*поставщиков*) на товар с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт с тем продавцом (поставщиком), который предложил товар на наиболее выгодных для покупателя (заказчика) условиях.

В современных условиях торги стали распространенным способом размещения заказов на поставки машин и оборудования, выполнения научных, проектных и изыскательских работ, сооружений различных объектов, охватив покупателей различных стран.

Законодательства многих стран разрешают организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров и услуг только через торги.

Покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги, создают *тендерные комитеты*, в состав которых входят технические и коммерческие эксперты, представители администрации. Председателями тендерных комитетов обычно назначаются руководители организаций, производящих закупки.

Тендерные комитеты осуществляют всю организационную работу по проведению торгов. Они публикуют объявления о торгах, распространяют их условия между участниками, анализируют представленные предложения и выносят решения о передаче заказов.

В современной международной торговле применяются открытые и закрытые торги.

**Открытые торги.** Объявления о проведении открытых торгов публикуются покупателями в печати. Поэтому часто такие торги называют публичными. Продавцы, принявшие решение об участии в объявленных торгах, выкупают их условия у тендерных комитетов. Выкуп условий торгов не накладывает никаких обязательств ни на продавца, ни на организаторов торгов.

**Закрытые торги.** Приглашения к участию в таких торгах рассылаются организаторами непосредственно наиболее известным поставщикам и подрядчикам, имеющим достаточно высокий ав-



торитет на мировом рынке, Получив такие приглашения, продавец также выкупает условия торгов у тендерных комитетов.

Закрытые торги обычно проводятся на поставки дорогостоящего современного оборудования с высокими техническими характеристиками и на сложные подрядные работы, требующие высокой квалификации.

Для объектов, которые представляют для заказчиков особую важность, закрытые торги проводятся в два этапа:

- первый – открытые переквалификационные торги;
- второй – закрытые торги.

На этапе переквалификационных торгов продавцы представляют в тендерные комитеты материалы, подтверждающие их высокую компетентность и опыт в выполнении подобных заказов. В материалах перечисляются объекты, в сооружении которых принимали участие продавцы, отзывы покупателей и заказчиков. На основе анализа представленных материалов тендерные комитеты определяют круг фирм, допускаемых к участию в закрытых торгах.

К установленному тендерным комитетом сроку закрытия торгов участники готовят комплексные технические и коммерческие предложения. С целью сохранения коммерческой тайны от конкурентов участники передают свои предложения в последние минуты перед закрытием торгов.

После закрытия торгов участники не имеют права менять условия своих предложений и обязаны в случае получения заказа выполнить его строго в соответствии с представленными предложениями.

Одной из наиболее сложных проблем при участии в торгах является определение оптимального уровня цены предложения, которая для получения заказа должна быть относительно ниже цен конкурентов, но в интересах повышения эффективности экспорта этот разрыв должен быть минимально допустимым. При этом всегда учитываются правовые нормы, регулирующие проведение торгов. В каждой стране, поскольку они в большинстве случаев предусматривают приоритет получения заказов местными национальными фирмами при незначительной разнице с ценами иностранных участников торгов.

Так, в США и Канаде правилами, регламентирующими порядок проведения торгов, установлен «барьер цен» равный 6%.

Если цены, предложенные американскими компаниями, ниже цен предложений американских поставщиков менее, чем на 6%, тендерные комитеты обязаны отдавать предпочтение национальным фирмам.

Участники торгов при передаче своих предложений обязаны давать письменные подтверждения, что они согласны с прилагаемыми к торгам условиями будущих контрактов, обычно предусматривающими повышение ответственности поставщиков за качество и сроки выполнения обязательств, расширение их ответственности по претензиям покупателей, третьих лиц и организаций, подсудность сторон местным судам и т.д.

### **Контрольные вопросы**

1. Какова организация и техника проведения биржевой торговли?
2. Какова организация и техника проведения аукционной торговли?
3. Какова организация и техника проведения международных торгов?

## Тема 11. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ВЭД

1. Механизм сбора коммерческой информации.
2. Интернет и внешнеэкономическая деятельность.
3. Внешнеэкономическая деятельность организации и Международная торговая палата.

### 1. МЕХАНИЗМ СБОРА КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Поиск необходимой информации о рынках, ценах, клиентах, товарах – важный этап внешнеторговых операций. Но сбор ее и анализ – весьма кропотливое дело. Коммерческая информация, как и научно-техническая, и социальная, включает в себя множество накопленных знаний и понятий.

Поскольку все большее число предприятий нашей страны самостоятельно выходит на внешний рынок, их интересует информация о зарубежных предприятиях, рынках и ценах, а также о стандартах качества, научно-технических достижениях. Хозяйственный руководитель может иметь полную информацию об инофирмах, инвестиционном климате и рынках зарубежных стран – достаточно научиться работать со справочниками, годовыми отчетами компаний, деловой экономической литературой, газетами, журналами и другими средствами массовой информации, современными электронными картотеками банков и кредитбюро, картотеками-терминалами информационных компьютерных сетей. Но для того, чтобы пользоваться источниками информации, надо знать, где их найти.

В связи с практическими потребностями появилось новое направление анализа конъюнктуры рынка – *анализ фирменной структуры рынка*, на который планирует выход та или иная организация, специалисты выясняют степень и особенности концентрации производства и капитала, уровень монополизации рынка, межфирменные связи на нем, степень загрузки производственных мощностей фирменные цены, оценивают конкуренцию на рынке. Итог их работы – несколько различных фирм, предла-

гаемых российской организации для осуществления внешнеторговых операций, прямых связей, создания совместного предприятия либо смешанного общества.

Информация является своеобразным ресурсом, а ее источник – это места хранения и форма хранения.

Места хранения информации, необходимой предприятию, учреждению, организации, накапливающие и распространяющие информацию, – государственные органы, торговые палаты, научно-исследовательские институты, учебные институты, библиотеки, бюро, ассоциации и союзы, банки, биржи, кредит-бюро, консультационные и информационные фирмы и агентства, дипломатические и торговые представительства, представительства фирм, выставки, ярмарки, вычислительные центры.

Источниками хранения и распространения информации являются доклады, информационные записки, книги, пресса, рекламные издания, справочники, каталоги, терминалы компьютерных сетей, радио, телевидение, информационные отчеты фирм и наглядная реклама.

В *Российской Федерации* необходимую информацию могут предоставить следующие организации.

1. Торгово-промышленная палата РФ – ведущая общественная организация, содействующая развитию внешнеэкономических связей нашей страны. Ее члены – многие российские организации и предприятия, участвующие во внешнеэкономических связях, а члены-корреспонденты – зарубежные организации.

В состав ТПП РФ входят Главное управление по координации, Договорно-правовое управление, Управление подготовки внешних связей и международных организаций, Валютно-финансовое управление, Управление бухгалтерского учета и отчетности, Управление капитального строительства и материально-технического снабжения, Информационно-аналитическое управление, Центр исследований и общественных связей, Управление аккредитации и протокольной службы.

В связи с возникновением и перспективным развитием в стране многообразия форм собственности при ТПП РФ образованы комитеты: по содействию развитию фермерских хозяйств, сельскохозяйственных кооперативов и других форм агробизнеса; по вопросам малых и средних предприятий; по работе с финансовыми организациями и инвестиционной деятельности; по инно-

вационной политике и инвестициям; по содействию биржевой деятельности; по содействию конверсии; по содействию приватизации.

В состав ТПП РФ входят также семь внешнеэкономических организаций:

- «Союзпатент» (патентование за границей отечественных изобретений);
- «Внешэкономсервис» (консультационные услуги экономического характера, содействие в поиске партнеров, переводческие, рекламные, информационные услуги, обучение специалистов, проведение симпозиумов, конференций, семинаров, создание за границей смешанных обществ);
- «Союзрегион» (изыскание новых экспортных ресурсов);
- «Союзэкспертиза» (проверка качества экспортных и импортных товаров в России и за границей, экспертиза на соответствие российских товаров требованиям внешнего рынка);
- «Севере» (прежнее название «Внешторгреклама») – рекламный центр;
- «Совинцентр» (обеспечение условий для работы инофирм в России, представление их интересов в стране, предоставление им рекламных, информационных, транспортных, коммунальных, культурных, других услуг);
- «Экспоцентр» (проведение выставок, оказание экспонентам рекламных, транспортных услуг).

Кроме того, при ТПП РФ созданы ассоциации делового сотрудничества с рядом стран, отраслевые и региональные ассоциации, ассоциации экспортеров. Ассоциация совместных предприятий.

2. Банки, имеющие лицензии на валютные операции (прежде всего, Внешэкономбанк, Внешторгбанк), в картотеке которых несколько тысяч иностранных организаций, фирм и бланков.

3. Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт (ВНИКИ). Библиотека ВНИКИ имеет огромный фонд материалов по любым коммерческим вопросам, контактам, конъюнктуре и ценам. Пользование фондами библиотеки платное. Кабинет фирм ВНИКИ может за плату выдать необходимые

справки, а также предоставить возможность воспользоваться фирменными справочниками и годовыми отчетами.

4. Национальный автоматизированный банк обмена информацией на ВЦКП ТПП РФ, автоматизированная информационно-поисковая система «Фирмы», международные компьютерные сети организаций, например, «Новости», внешнеэкономические объединения министерств, ведомств.

5. Некоторые совместные предприятия, в сфере деятельности которых консультирование, маркетинг, поиск партнеров.

6. Кооперативы, организации, союзы, ассоциации, которые окажут помощь в поиске зарубежного партнера либо предоставят адреса и телефонные номера зарубежных организаций, способствующих международному бизнесу.

7. Общественные организации, международные объединения.

За рубежом необходимую информацию предоставят:

1. Кредит-бюро. Опытные консультанты за один день могут подготовить и маленькую справку о фирме, и подробнейший отчет о ее деятельности. Они предоставляют и конфиденциальную информацию, поступающую не столько от обработки огромных информационных массивов, сколько от агентов в других компаниях, банках, государственных органах. Крупнейшие кредит-бюро:

- США – «Дан энд Брэдстрит»;
- Австрия – «Кредитшутцфербанд»;
- Великобритания – «Дэйтастрим»;
- Италия – «Космос»;
- Франция – «ДАФСА».

С середины 1980-х годов 85% рынка фирменной информации контролировали практически две компании – американская «Дан энд Брэдстрит» (через две свои дочерние фирмы) и австрийская «Кредитшутцфербанд».

Примером другой многопрофильной информационной компании может служить французская «ДАФСА», которая выпускает фирменные справочники и предоставляет информацию о фирмах в любой форме – от телефонных ответов до магнитных носителей, а также составляет тематические обзоры.

Система взаимоотношений с заказчиками информации у кредит-бюро строится не на разовом запросе, а на абонентном

обслуживании. Так, вы не можете заказать только одну справку об интересующей вас фирме, необходимо подписаться на абонемент для стандартных справок, при желании можно получить дополнение к справке – на дополнительный абонемент. По годовой подписке могут предоставляться ежемесячные списки фирм, специальные обзоры, научно-информационные обзоры по рынкам и фирмам-производителям. Очень ценно, что кредит-бюро оказывает помощь в выборе контрагента и дает сведения по вашим контрагентам.

2. Торгово-промышленные палаты стран, городов, административных территорий. Палаты, которые по своей сути являются объединением фирм и коммерсантов на данной территории, охотно помогают всем желающим в установлении деловых контактов. Для этого они выпускают специальные издания, ведут информационно-коммерческую деятельность, включаются в коммерческие компьютерные сети.

3. Банки. Современные банки стали огромными хранилищами деловой информации. Причем эта информация касается не только их клиентов (тех, кто ведет в банке счет и получает от него кредит, банк знает до мельчайших подробностей), но и всего рынка, с которыми имеет дело банк. Банк может выдавать на своих клиентов краткие характеристики, рекомендательные письма и справки о платежеспособности. Конечно, зависит это от того, кто и для каких целей запрашивает информацию.

4. Отдельные фирмы, которые специализируются на информационном обслуживании, консультациях, инжиниринговых, брокерских услугах либо находятся в тесных связях с исковым партнером. Например, международная кооперативная аудиторская и консалтинговая фирма с юридическим адресом в Швейцарии имеет свои филиалы во многих странах, в том числе и в России.

5. Государственные учреждения, где регистрируются вновь созданные предприятия (в торговых судах, у нотариусов и т.д.). Они же могут выдавать выписки из реестра и регистрационных книг.

6. Союзы предпринимателей.

7. Организации содействия развитию производства и экспорта.

8. Фондовые биржи. Члены биржи и биржевые комитеты в силу специфики своей деятельности всегда имеют под рукой информацию о финансовых связях фирм, их финансовом состоянии и репутации.

## 2. ИНТЕРНЕТ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Возникновение глобальной компьютерной сети Интернет, ее быстрое развитие за последние годы сильно изменили жизнь человека. С помощью сети стали доступны огромные информационные ресурсы, накопленные во всем мире. С каждым годом увеличиваются объемы коммерческого использования Интернета, что делает его мощным инструментом бизнеса в мировом масштабе.

Лидером по количеству Интернет-пользователей продолжает оставаться Северная Америка. На нее приходится около 40% всех Интернет-пользователей. Однако в 2006 г. наблюдалось снижение темпов роста количества Интернет-пользователей в этом регионе, так как его Интернет-рынок близок к стадии насыщения. В Европе проживает 28% всех Интернет-пользователей, в Азиатско-тихоокеанском регионе – 25, в Латинской Америке – 4, в Африке – 0,8, а на Среднем Востоке – 0,6%. Общее число российских пользователей Интернета в возрасте от 18 лет и старше, по данным Национального института социально-психологических исследований, превышает 9,2 млн. человек, что составляет 8,3% взрослого населения.

Сегодня в обычном смысле Интернет не принадлежит никому. Развитием магистральных коммуникаций занимаются правительства на территориях своих стран. Органом, который принимает решения по стандартам и другим важным вопросам, является *Управляющий совет по вопросам архитектуры Интернета* – Internet Architecture Board (IAB). Эта общественная организация, состоящая из группы приглашенных экспертов, принимает решения, которыми руководствуются все другие организации, связанные с Интернет-технологиями. Решения IAB доводятся до сведения сетевой общественности путем публикации документов, так называемых RFC (Request For Comments), в которых излага-



ются стандарты, проекты стандартов и принципиально согласованные идеи по деятельности Интернета. Изучая предоставляемую там информацию, можно познакомиться со многими аспектами Интернета, включая глоссарий основных понятий и получить ответы на наиболее часто задаваемые вопросы.

Вопросы, связанные с унификацией технической поддержки, решаются *Инженерной комиссией* – Internet Engineering Task Force (IETF). Она работает на общественных началах. Существуют национальные и международные сегменты Интернета, которые финансируются за счет различных источников и управление которыми осуществляет своя администрация. Однако все они признают решения и стандарты, утвержденные IAB.

Основой транснациональной составляющей Интернета являются *протоколы TCP/IP*. Интернет-протокол IP описывает формат пакета данных, передаваемого по сети. Протокол управления передачей TCP (Transmission Control Protocol) служит для контроля. Интернет решает не проблему хранения информации, а проблему ее передачи, так как дает возможность получать любую информацию где угодно и когда угодно.

Возможности получения и передачи информации через Интернет привели к бурному росту электронной коммерции, которая составляла в 1998 г. 20 млрд. долл., а в 2002 г. – уже 330 млрд. долл. Киберпространство делает продажи и покупки более автоматизированными и более практичными. Предприятия будут иметь контакты между собой и со своими клиентами в безграничной виртуальной сети. Информация в Интернете проходит по всему миру в реальном режиме времени практически с нулевыми затратами. Продавцы будут более быстро идентифицировать потенциальных покупателей, и наоборот.

Революция в обмене информацией во времени и пространстве позволила фирмам и производителям, не имеющим капиталов, вести дела по всему миру. Например, компания Clos La Chance Wines открыла виртуальные виноградники. Ее хозяин покупает виноград у владельцев виноградников, занимается организацией переработки и складированием вина в форме лизинга, осуществляя организацию переработки полуфабрикатов, розлив по бутылкам и наклеивание этикеток. Он занимается продажами только через Интернет, конкурируя с другими продавцами продукции виноделия.

### 3. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА

Самостоятельный выход организации на внешние рынки, равно как и работа на внешних рынках, связаны с рядом трудностей, о которых много сказано на страницах настоящего учебного пособия. Каждый шаг на пути к успеху связан с открытием все новых и новых, ранее неизвестных сторон бизнеса. Большое значение для организации, занимающейся внешнеторговой деятельностью, имеет накопленный десятилетиями мировой опыт, который анализируется и обобщается рядом международных организаций. Одной из таких организаций является Международная торговая палата.

**Международная торговая палата** (Всемирная организация бизнеса) – это влиятельная, независимая, некоммерческая международная организация со штаб-квартирой в Париже. Созданная в 1919 г. по инициативе наиболее известных представителей бизнеса, палата объединяет десятки тысяч предприятий, ассоциаций и компаний всего мира. Основными принципами и свойствами организации являются:

- *международный характер* – МТП – Всемирная организация бизнеса представлена своими национальными комитетами и группами, а также прямыми членами в 140 странах;
- *представительность* – членами организации являются более 7000 предприятий-членов и более 1600 союзов и ассоциаций, представляющих деловые круги всего мира из всех отраслей экономики;
- *влиятельность* – МТП – Всемирная организация бизнеса работает в тесном контакте и во взаимодействии с такими международными организациями, как ООН, ВТО, Всемирный банк, ЕБРР, «Большая восьмерка» и другие, являясь для этих организаций коллективным консультативным органом, выражающим интересы бизнеса;
- *независимость и непредвзятость* – одно из условий функционирования национальных комитетов МТП;
- *законотворческий характер деятельности* – в отличие от других палат, ключевым видом деятельности МТП – Всемирной организации бизнеса является создание унифицированных правил, стандартов и обобщение международной практики веде-

ния деловых операций, а также активное участие в процессе изменения национальных законодательств в интересах развития бизнеса, торговли и инвестиций, что наиболее значимо для организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Основная цель Международной торговой палаты в самом общем смысле заключается в повышении уважения к высоким стандартам этики ведения международного бизнеса. Деятельность МТП направлена на решение наиболее актуальных вопросов, стоящих перед международным бизнесом, включая:

- *разработку унифицированных правил и стандартов ведения международного бизнеса;*
- *решение задач, связанных с либерализацией международной торговли;*
- *устранение любых барьеров на пути глобализации торговли и преодоление всех опасных проявлений глобофобии;*
- *борьбу с протекционизмом на всех уровнях;*
- *действия, направленные на ускорение экономического роста как развитых, так и развивающихся стран, а также на интеграцию стран с переходной экономикой в международную экономическую систему.*

Деятельность Международной торговой палаты строится на участии членов Палаты в работе ее комиссий и специальных групп. В настоящее время в структуре МТП 14 комиссий и специальных групп, в состав которых входят эксперты из частного сектора экономики, охватывающие все области, представляющие интерес для международного бизнеса. Спектр их интересов включает такие направления, как банковские технологии и финансовые услуги, налогообложение и законы конкуренции, право на интеллектуальную собственность, телекоммуникации и информационные технологии, воздушный и морской транспорт, вопросы международного инвестиционного климата и торговой политики. В связи с этим, комиссии получили следующую специализацию:

- *банковские технологии и банковские операции;*
- *налогообложение;*
- *практика международной торговли;*
- *законодательство и вопросы практики конкурентной борьбы;*
- *интеллектуальная и промышленная собственность;*

- транспорт и логистика;
- маркетинг и реклама;
- финансовые услуги и страхование;
- охрана окружающей среды;
- энергетика;
- международная торговля и инвестиции;
- телекоммуникации и информационные системы;
- биосообщество;
- экономическая политика.

Специальные группы Международной торговой палаты работают в следующих направлениях:

- борьба с вымогательством и коррупцией;
- электронная коммерция;
- бизнес в обществе;
- оказание консультаций группой корпоративных экономистов;
- международный арбитраж.

Практические услуги бизнесу. Международная торговая палата поддерживает постоянную связь со своими членами во всем мире, проводя конференции и конгрессы раз в два года. Являясь организацией, ориентированной на своих членов и имеющей национальные комитеты в 72 странах мира, МТП строит свою деятельность так, чтобы она отвечала постоянно меняющимся потребностям бизнеса. Многие из этих потребностей носят чисто практический характер. Среди них, прежде всего, международный арбитражный суд МТП, который является старейшим институтом в рамках МТП. Международный арбитражный суд – ведущий международный орган, рассматривающий международные торговые споры в арбитражном порядке. В 1999 г. впервые за всю историю МТП в Международный арбитражный суд МТП было подано более 500 исковых заявлений.

Унифицированные обычаи и правила для документарных аккредитивов, впервые вышедшие в свет в 1933 г., последний раз переиздавались в январе 1994 г. Эти правила используются банками всего мира. В 1936 г. были опубликованы первые девять терминов Инкотермс. В них приведены типовые определения таких терминов, как СИФ и ФОБ, а там, где это было необходимо, толкование этих терминов пересмотрено с учетом торговых тра-

дий конкретных государств. Версия «Инкотермс-2000» вступила в силу 1 января 2000 г.

В 1951 г. было создано Международное бюро торговых палат (IBCC). Этот орган быстро приобрел статус центра сотрудничества между торговыми палатами как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах. Еще большее значение этот орган приобрел в период, когда развивающиеся страны стали переходить на рельсы рыночной экономики. В рамках IBCC с 1958 г. функционирует так называемая система Garnet АТА для временного беспошлинного ввоза товаров на территорию той или иной страны. Еще одной услугой в рамках МТП является Институт всемирного бизнес-права, созданный в 1979 г. с целью изучения правовых вопросов международного бизнеса. Ежегодно на кинофестивале в Каннах институт проводит конференцию по аудиовизуальному законодательству.

Борьба с коммерческими преступлениями. В начале 1980-х годов МТП создала три структуры, расположенные в Лондоне, цель которых – борьба с коммерческими преступлениями. Это – Международное бюро расследований преступлений, связанных с морским транспортом (МБМП), Центр учета случаев пиратства, Бюро расследований преступлений, связанных с подделками (БРФП), а также Бюро расследований коммерческих преступлений (БРКП). В 1994 г. было также создано Бюро по борьбе с компьютерными преступлениями (ББКП). Деятельность всех этих специализированных структур по борьбе с преступлениями координируется организацией, входящей в МТП, которая носит название Служба по борьбе с коммерческими преступлениями.

Вся эта деятельность направлена на то, чтобы выполнить обязательства, перечисленные в ключевой статье устава МТП, а именно: «Вести последовательную работу в сфере экономики и юриспруденции для достижения свободы, гармоничного роста и процветания международной коммерции».

### **Контрольные вопросы**

1. Какими возможностями располагает фирма для сбора коммерческой информации?
2. Где можно получить необходимую информацию за рубежом?

3. Расскажите о возможностях и направлениях использования сети Интернет во внешнеэкономической деятельности.

4. Назовите основные направления деятельности Международной торговой палаты.

5. В чем заключается помощь Международной торговой палаты организациям-участникам внешнеэкономической деятельности?

## Тема 12. ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД

1. Структура таможенных органов РФ. Правовые основы регулирования таможенной деятельности.
2. Декларирование товаров и транспортных средств.
3. Меры нетарифного регулирования ВЭД.

### 1. СТРУКТУРА ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В системе органов государственного управления ВЭД особая роль отводится таможенной службе РФ, которая на данный момент переживает новый этап своего развития и реформирования.

Так, Законом РФ от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ был принят новый Таможенный кодекс РФ, вступивший в действие с 1 января 2004 г. В соответствии с Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 о системе и структуре федеральных органов исполнительной власти Государственный таможенный комитет РФ был преобразован в Федеральную таможенную службу РФ, находящуюся в ведении Министерства экономического развития и торговли РФ.

**Целью** таможенных органов РФ является осуществление (в части, их касающейся) таможенного регулирования посредством наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена, участия в реализации задач по содействию внешней торговле, стимулированию развития национальной экономики и ряда других целей.

**Основными задачами** таможенных органов РФ являются:

- взимание таможенных платежей в полном объеме и их перечисление в федеральный бюджет;
- осуществление государственного контроля соблюдения участниками ВЭД запретов и ограничений при перемещении товаров через таможенную границу РФ;

- контроль за осуществлением внешнеэкономической деятельности с использованием средств тарифного и нетарифного регулирования;

- выявление, пресечение и раскрытие преступлений и административных правонарушений в таможенной сфере.

Согласно ст. 403 Таможенного кодекса РФ (далее – ТК РФ) таможенные органы выполняют следующие **основные функции**:

- 1) осуществляют таможенное оформление и таможенный контроль, создают условия, способствующие ускорению товарооборота через таможенную границу РФ;

- 2) взимают таможенные пошлины, налоги, антидемпинговые, специальные и компенсационные пошлины, таможенные сборы, контролируют правильность исчисления и своевременность уплаты указанных пошлин, налогов и сборов, принимают меры по их принудительному взысканию;

- 3) обеспечивают соблюдение порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу;

- 4) обеспечивают соблюдение установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности и международными договорами РФ запретов ограничений в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу;

- 5) обеспечивают в пределах своей компетенции защиту прав интеллектуальной собственности;

- 6) ведут борьбу с контрабандой и иными преступлениями, административными правонарушениями в сфере таможенного дела, пресекают незаконный оборот через таможенную границу наркотических средств, оружия, культурных ценностей, радиоактивных веществ, видов животных и растений, находящихся под угрозой исчезновения, их частей и дериватов, объектов интеллектуальной собственности, других товаров, а также оказывают содействие в борьбе с международным терроризмом и пресечении незаконного вмешательства в аэропортах РФ в деятельность международной гражданской авиации;

- 7) осуществляют в пределах своей компетенции валютный контроль операций, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу, в соответствии с законодательством РФ о валютном регулировании и валютном контроле;



- 8) ведут таможенную статистику внешней торговли;
- 9) обеспечивают выполнение международных обязательств РФ в части, касающейся таможенного дела, осуществляют сотрудничество с таможенными и иными компетентными органами иностранных государств, международными организациями, занимающимися вопросами таможенного дела;
- 10) осуществляют информирование и консультирование в области таможенного дела, обеспечивают в установленном порядке государственные органы, организации и граждан информацией по таможенным вопросам;
- 11) проводят научно-исследовательские работы в области таможенного дела.

Таможенные органы РФ являются правоохранительными органами и составляют единую федеральную централизованную систему, в которую входят:

**Федеральная таможенная служба РФ** (ФТС России) – центральный орган, осуществляющий непосредственное руководство таможенным делом в РФ.

**Региональные таможенные управления** РФ (РТУ) являются промежуточным звеном между ФТС России и таможнями. РТУ входят в единую систему таможенных органов РФ и осуществляют оперативное руководство таможенным делом на территории подведомственных регионов под непосредственным руководством ФТС России. В структуре таможенных органов насчитывается семь РТУ:

- Центральное таможенное управление (г. Москва);
- Северо-Западное таможенное управление (г. Санкт-Петербург);
- Приволжское таможенное управление (г. Нижний Новгород);
- Уральское таможенное управление (г. Екатеринбург);
- Сибирское таможенное управление (г. Новосибирск);
- Южное таможенное управление (г. Ростов-на-Дону);
- Дальневосточное таможенное управление (г. Владивосток).

Они обеспечивают взаимодействие с другими таможенными органами и организациями таможенной системы РФ, а также с территориальными органами других федеральных органов ис-

полнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ, местного самоуправления.

**Таможни** непосредственно реализуют основную часть задач таможенного дела в зоне своей ответственности и управляют деятельностью подведомственных *таможенных постов*. Они в зависимости от своего территориального размещения подразделяются на пограничные и внутренние.

К *пограничным* относятся таможни и таможенные посты, расположенные в местах пересечения транспортными магистралями границы РФ, а также в аэропортах, морских (речных) портах. К ним относятся и пункты пропуска (перехода) всех видов автотранспорта через границу РФ. Как правило, они фиксируют прохождение товаров и транспортных средств через границу и сообщают об этом во внутреннюю таможню, осуществляют таможенный контроль.

К *внутренним* относятся таможни и таможенные посты, расположенные в местах сосредоточения участников ВЭД (получателей и отправителей грузов) на таможенной территории РФ. Они осуществляют таможенное оформление товаров и контроль за их доставкой, сборы причитающихся к оплате таможенных платежей и другие таможенные процедуры непосредственно на местах.

*Источниками таможенного права являются:*

- международные договоры и конвенции;
- Конституция РФ;
- нормативные акты законодательной власти: Таможенный кодекс РФ, Закон РФ «О таможенном тарифе» и др.;
- нормативные акты исполнительной власти: постановления Правительства РФ и нормативные акты ФТС России.

Международные договоры и конвенции обладают приоритетом перед нормами внутреннего права, т.е., если международным договором РФ установлены иные правила, чем предусмотренные законом РФ, то применяются правила международного договора.

Конституция РФ является основополагающим звеном системы правовых норм, регулирующих права и обязанности участников ВЭД в РФ.

Таможенный кодекс РФ содержит основные понятия, которые в нем используются (ст. 11 ТК РФ), определяет виды таможенных режимов (16 таможенных режимов установлено ст. 155

ТК РФ и 5 таможенных режимов – ст. 268 ТК РФ) и платежей (ст. 318 ТК РФ), порядок производства таможенного оформления и таможенного контроля товаров и транспортных средств, фиксирует статус таможенных органов, регулирует правоотношения между ними и участниками ВЭД при пересечении таможенной границы РФ, состоит из 6 разделов, 42 глав и 439 статей. Наименование разделов и количество статей по каждому разделу Кодекса характеризуют основные сферы и объем его применения.

Закон «О таможенном тарифе» принят законом РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 и является одним из важнейших в блоке таможенно-тарифного регулирования. Он определяет структуру тарифа, порядок и методологию таможенного обложения, торгово-экономические условия сделок и связанные с этим действия субъектов внешнеэкономической деятельности, тарифные льготы и преференции.

ФТС России издает в пределах своей компетенции *нормативные акты* по таможенному делу, обязательные для исполнения всеми таможенными органами РФ и иными государственными органам РФ, предприятиями, учреждениями, организациями независимо от форм собственности и подчиненности, а также должностными лицами и гражданами. Указанные нормативные акты подлежат регистрации в соответствии с законодательством РФ.

В таможенном деле применяются нормативные акты законодательства, действующие на день принятия грузовой таможенной декларации (ГТД).

## 2. ДЕКЛАРИРОВАНИЕ ТОВАРОВ И ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Согласно положениям ТК РФ, товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу РФ, а также товары и транспортные средства, таможенный режим которых изменяется, подлежат **декларированию** таможенным органам РФ.

В настоящее время нормами таможенного законодательства предусмотрены четыре формы декларирования:

1) **письменная форма**, являющаяся основной формой декларирования;

2) **устная форма**, применяемая в ряде случаев при декларировании товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ физическими лицами;

3) **конклюдентная форма** (от лат. *concludere* – заключать, т.е. действие, свидетельствующее о намерениях лица). Конклюдентная форма декларирования широко применяется в международных аэропортах при использовании так называемого «зеленого коридора», выбор которого предполагает, что физическое лицо таким образом заявило об отсутствии у него товаров, подлежащих письменному декларированию;

4) **электронная форма**, т.е. представление сведений о товарах в электронном виде. Эта форма применяется лишь как вспомогательная (представление в таможенный орган РФ копии ГТД в электронном виде на магнитном носителе), поскольку РФ еще не вышла на тот уровень развития, чтобы использовать эту форму в полной мере.

Декларирование товаров и транспортных средств в письменном виде осуществляется путем подачи таможенной декларации.

При таможенном оформлении экспортно-импортных сделок основным видом таможенной декларации является **грузовая таможенная декларация** (ГТД), введенная в практику таможенного оформления с 1 апреля 1989 г. Форма ГТД, используемая в РФ, совпадает с формой ЕАД – **единого административного документа**, применяемого в мировой практике.

Роль и значение ГТД для таможенных целей очень велика. В ней отражаются сведения об отправителе и получателе товара, стране контракта (стране, в которой зарегистрирована фирма-партнер), стране происхождения товара и стране назначения, сведения об условиях поставки, о валюте контракта, о транспорте, на котором должен быть доставлен товар, о таможне, на которой он должен пройти таможенное оформление, о таможенной стоимости товара и ряд других сведений.

ГТД представляет собой документ, в котором начисляются и по которому взимаются таможенные платежи. Сведения, содержащиеся в ГТД, являются исходными данными для формирования статистики внешнеэкономической торговли. ГТД заполняется на бланках формы ТД-1 (основной лист) и на бланках формы

ТД-2 (добавочный лист), утвержденных приказом ГТК России от 17 февраля 2003 г. № 169.

В одной ГТД могут быть заявлены сведения:

- о товарах, отправленных одним отправителем в адрес одного получателя, перемещаемых в счет исполнения обязательств по одному договору и помещаемых под один и тот же таможенный режим;
- о товарах, перемещаемых трубопроводным транспортом в соответствии с одним договором в течение одного календарного месяца и помещаемых под один и тот же таможенный режим;
- об электроэнергии, перемещаемой по линиям электропередач в соответствии с одним договором в течение одного квартала и помещаемой под один и тот же таможенный режим.

ГТД заполняется на русском языке разборчиво без подчисток и помарок на печатающем устройстве компьютера или на пишущей машинке в соответствии с инструкцией «О порядке заполнения грузовой таможенной декларации», утвержденной приказом ГТК России от 21 августа 2003 г. № 915.

В целях унификации заявляемых в ГТД сведений, их стандартизации и возможности вести автоматизированную обработку данных при заполнении граф и разделов ГТД используются цифровые коды, взятые из соответствующих классификаторов: таможенных режимов, особенностей перемещения товаров, условий поставки, характера сделки, способов уплаты и особенностей начисления таможенных платежей, форм расчетов по внешнеторговым сделкам и т.д. (приказы ГТК России от 25 августа 2002 г. № 900 и от 17 декабря 2003 г. № 1460). Кроме этого, используются и общероссийские классификаторы:

- Общероссийский классификатор стран мира (ОКСМ);
- Общероссийский классификатор валют (ОКБ);
- Общероссийский классификатор объектов административно-территориального деления (ОКАТО) и т.д.

ГТД должна быть подана не позднее 15 дней с момента предъявления товаров таможенному органу в месте их прибытия на таможенную территорию РФ.

Подача декларантом ГТД, заполненной в соответствии с заявленным таможенным режимом, сопровождается представлени-

ем в таможенный орган следующих документов, необходимых для ее принятия:

- договоры международной купли-продажи или другие виды договоров, заключенных при совершении внешнеэкономической сделки;
- имеющиеся в распоряжении декларанта коммерческие документы;
- транспортные (перевозочные) документы, подтверждающие факт перемещения товаров;
- разрешения, лицензии, сертификаты и иные документы, подтверждающие соблюдение ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности;
- документы, подтверждающие происхождение товаров;
- платежные и расчетные документы;
- документы, обосновывающие заявленную таможенную стоимость;
- документы, подтверждающие сведения о декларанте, и т.д.

Одновременно с подачей ГТД в таможенный орган РФ на магнитном носителе представляется ее электронная копия.

Принятие таможенным органом ГТД оформляется путем проставления должностным лицом в графе 7 ГТД регистрационного номера. С этого момента ГТД становится документом, свидетельствующим о фактах, имеющих юридическое значение.

Заявленные в ГТД сведения могут быть изменены или дополнены по мотивированному письменному обращению декларанта. Таможенные органы обязаны осуществить выпуск товаров в течение трех рабочих дней со дня принятия ГТД к таможенному оформлению.

### 3. МЕРЫ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД

Для защиты внутреннего рынка, поддержки собственных производителей и защиты потребителей от недоброкачественной продукции многие страны мира вводят ограничения на ввоз и вывоз различной продукции. Эти ограничения в полной мере применяются в РФ и носят название **«нетарифные меры регулирования»**.

Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ, ТК РФ и другими нормативно-правовыми актами РФ установлен комплекс мер нетарифного регулирования ввоза товаров на таможенную территорию РФ и вывоза товаров с таможенной территории РФ, которые представляют собой административные меры регулирования ВЭД.

В зависимости от применяемых мер нетарифного регулирования товары можно разделить на три группы:

- лицензируемые (квотируемые) товары, а также товары, подлежащие экспортному контролю;
- товары, при ввозе (вывозе) которых требуются разрешения иных контролирующих органов РФ;
- товары, подлежащие сертификации.

Наиболее распространенными мерами нетарифного регулирования являются *лицензирование и квотирование* – меры количественного и стоимостного ограничения экспортно-импортных операций. Они вводятся на определенный срок применительно к определенной категории товаров (работ, услуг), странам либо группам стран; выступают в качестве регулятора спроса и предложения на внутреннем рынке, ответной меры на дискриминационные акции зарубежных торговых партнеров. Эти меры часто связаны между собой.

Распределение квот и выдача лицензий при установлении количественных ограничений осуществляются, как правило, путем проведения конкурса или аукциона, или фактического проведения операций по экспорту (импорту) с предоставлением федеральным органом исполнительной власти определенной квоты организациям-изготовителям.

Перечни лицензируемых товаров (работ, услуг) устанавливаются Президентом РФ и Правительством РФ.

Лицензии оформляются в соответствии с приказом МВЭС России от 18 марта 1997 г. № 144 «Об утверждении правил оформления заявления и выдачи экспортных и импортных лицензий» на специальном защищенном от подделки бланке и выдаются Министерством экономического развития и торговли РФ (правопреемник МВЭС России) или его территориальными органами.



**Рисунок 5 – Нетарифные меры регулирования внешней торговли**



Лицензии могут быть разовыми и генеральными.

**Разовые лицензии** выдаются для осуществления экспортной или импортной операции по одному контракту (договору) сроком до 12 текущих месяцев, начиная с даты выдачи соответствующих разрешений федеральных органов власти в течение этого срока.

**Генеральные лицензии** оформляются на каждый вид экспортируемого или импортируемого товара с указанием его количества и стоимости без определения конкретного покупателя и продавца товара. Основанием для выдачи генеральной лицензии является соответствующее решение Правительства РФ. Лицензия выдается сроком на один календарный год независимо от даты выдачи (т.е. окончанием срока действия лицензии будет 31 декабря года ее выдачи).

С целью завершения выполнения контрактных обязательств срок действия выданной лицензии может быть продлен.

Выданная лицензия может быть аннулирована или ее действие приостановлено в случае предоставления владельцем лицензии соответствующего заявления, нарушения владельцем лицензии условий ее действия, невыполнения или нарушения владельцем лицензии законодательства РФ, нанесения политического или экономического ущерба интересам РФ.

Выданные лицензии не подлежат передаче другим участникам ВЭД.

Таможенный контроль за ввозом (вывозом) лицензируемых товаров осуществляется в порядке, установленном приказом ГТК России от 15 декабря 2002 г. № 1342 «О контроле за ввозом и вывозом лицензируемых товаров».

**Основными категориями лицензируемых товаров** в настоящее время являются:

1. Химические средства защиты растений (ввоз).
2. Природные биологические ресурсы (вывоз).
3. Средства защиты информации (ввоз/вывоз).
4. Специальные технические средства, предназначенные для негласного получения информации (ввоз/вывоз).
5. Патока крахмальная (ввоз).
6. Шкуры крупного рогатого скота, шкуры овец и прочие необработанные шкуры (вывоз).
7. Осетровые виды рыб и продукция из них (ввоз/вывоз).

8. Спирт, водка и некоторые алкогольные напитки крепостью более 28% (ввоз).
9. Лесоматериалы ценных пород (вывоз).
10. Порох, взрывчатые вещества, средства взрывания и пиротехнические изделия (ввоз/вывоз).
11. Радиоактивные вещества и изделия на их основе (ввоз/вывоз).
12. Драгоценные металлы, драгоценные камни (вывоз) и товары с их содержанием, янтарь и изделия из него; сырье цветных металлов (ввоз/вывоз).
13. Озоноразрушающие вещества и содержащая их продукция (ввоз/вывоз).
14. Лекарственные средства и фармацевтические субстанции, в том числе применяемые в ветеринарии (ввоз).
15. Сильнодействующие, наркотические, психотропные и ядовитые вещества (ввоз/вывоз).
16. Мясо домашней птицы (ввоз).
17. Ковры и текстильные напольные покрытия, происходящие из стран ЕС (ввоз).
18. Ядерные материалы, оборудование, специальные неядерные материалы и соответствующие технологии (ввоз/вывоз).
19. Опасные отходы (ввоз/вывоз).
20. Товары двойного применения (вывоз).

Отношения органов государственной власти РФ и российских участников ВЭД при осуществлении экспортного контроля регулируются Федеральным законом РФ «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ, устанавливающим принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти РФ в области экспортного контроля, а также определяющим права, обязанности и ответственность участников ВЭД.

До недавнего времени специально уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в области экспортного контроля являлось Министерство экономического развития и торговли РФ. Теперь, в соответствии с Указом Президента РФ от 16 августа 2004 г. № 1085 «Вопросы Федеральной службы по техническому и экспортному контролю», выдача лицензий и иных предусмотренных законодательством РФ разрешительных документов на ввоз и вывоз продукции, в отношении которой

установлен экспортный контроль, осуществляется *Федеральной службой по техническому и экспортному контролю*.

В соответствии с Федеральным законом РФ «Об экспортном контроле» от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ списки (перечни) контролируемых товаров и технологий утверждаются указами Президента РФ по представлению Правительства РФ.

К контролируемым товарам и технологиям относятся сырье, материалы, оборудование, научно-техническая информация, работы, услуги, результаты интеллектуальной деятельности, которые в силу своих особенностей и свойств могут внести существенный вклад в создание оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники.

В случае, если вывозимый товар по коду ТН ВЭД России подпадает под действие контрольных списков, а по своим техническим характеристикам не соответствует объекту экспортного контроля, таможенное оформление должно производиться без представления лицензии.

Принадлежность товара к категории контролируемого определяется по двум критериям:

1) соответствием названия товара и его кода по ТН ВЭД России названию и коду ТН ВЭД России товара, указанному в списках;

2) соответствием конкретных значений технических характеристик вывозимого товара техническому описанию, приведенному в графе «Наименование» контрольного списка.

В настоящее время самая серьезная проблема, возникающая при таможенном оформлении, – это идентификация товаров и технологий.

***Идентификация контролируемых товаров и технологий*** – установление соответствия конкретных сырья, материалов, оборудования, научно-технической информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, являющихся объектами внешнеэкономических операций, товарам и технологиям, включенным в списки.

На практике таможенные органы наиболее часто сталкиваются с проблемой идентификации товаров, относящихся к наиболее перспективным разработкам как в области гражданского, так и военного применения.

*Система выдачи разрешений на ввоз в РФ или вывоз из нее отдельных товаров* является более либеральной по сравнению с лицензированием мерой нетарифного регулирования ВЭД и основана на получении разрешений на перемещение через таможенную границу РФ в соответствующих министерствах и ведомствах, контролирующих оборот в стране этих товаров.

**Разрешения** – документы, разрешающие ввоз или вывоз некоторых товаров, являющиеся одним из видов документов в системе нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности (наряду с лицензиями и сертификатами), которые необходимо представлять таможенным органам при ввозе или вывозе этих товаров.

Таковыми органами являются:

- при ввозе некоторых категорий лекарственных средств (например, товаров, ввозимых в качестве гуманитарной помощи) – Министерство здравоохранения и социального развития РФ или Министерство сельского хозяйства РФ;
- при ввозе радиоэлектронных и высокочастотных средств – Министерство информационных технологий и связи РФ;
- при ввозе и вывозе оружия невоенного назначения – Министерство внутренних дел РФ;
- при вывозе культурных ценностей – Министерство культуры и массовых коммуникаций РФ;
- при ввозе и вывозе картографических, аэросъемочных материалов, материалов космической съемки, геодезических и гравиметрических материалов – Федеральное агентство геодезии и картографии;
- при вывозе и ввозе семян сортов растений и племенного материала пород животных – Министерство сельского хозяйства РФ.

Следующей мерой государственного регулирования внешней торговли является сертификация товаров. В настоящее время во всем мире уделяется огромное значение качеству импортируемых товаров. И РФ в этом смысле не исключение.

Основными законодательными документами, определяющими порядок ввоза на территорию РФ товаров, подлежащих обязательной сертификации, являются Федеральные законы РФ

«О защите прав потребителей» от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 и «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ.

**Сертификация** – это процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям. Сертификация осуществляется в целях повышения качества производимых и импортируемых товаров; содействия потребителям в компетентном выборе продукции и их защиты от недобросовестных изготовителей; контроля безопасности продукции для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества; подтверждения показателей качества продукции, заявленных изготовителем.

***В РФ сертифицируются:***

- товары для личных (бытовых) нужд граждан;
- продукция производственно-технического назначения, в том числе средства производства;
  - строительная продукция;
  - выполняемые работы и оказываемые населению услуги;
  - системы качества;
  - производства.

В соответствии с наличием обязательных норм Госстандартом РФ установлен номенклатурный перечень товаров, подлежащих обязательной сертификации, который периодически пополняется и изменяется. По тем же правилам и процедурам может проводиться добровольная сертификация. При обязательной сертификации действие сертификата и знака соответствия распространяется на всю территорию РФ.

В РФ применяется Система ГОСТ, созданная для организации и проведения работ по обязательной сертификации продукции (работ, услуг) и обеспечения необходимого уровня объективности и достоверности результатов сертификации.

Организационную структуру Системы ГОСТ образуют:

- Госстандарт России;
- центральные органы систем сертификации однородной продукции (работ, услуг);
  - органы по сертификации;
  - испытательные лаборатории (центры).

Помимо сертификации безопасности товаров государственные контролирующие органы осуществляют гигиенический, ветеринарный, фитосанитарный и радиационный контроль при ввозе (вывозе) различных категорий товаров, выдавая при этом соответствующие сертификаты, свидетельства и заключения.

Итак, меры нетарифного регулирования ВЭД выполняют функции защиты внутреннего рынка от нежелательной конкуренции иностранных товаров, используются в качестве инструмента обеспечения государственного контроля за внешнеторговыми операциями и содействуют развитию национального производства товаров.

### **Контрольные вопросы**

1. Каковы основные функции таможенных органов Российской Федерации?
2. Перечислите формы таможенного контроля и дайте их краткую характеристику.
3. Охарактеризуйте меры нетарифного регулирования ВЭД.

## Тема 13. СТРАХОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

1. Сущность страхования. Страховой фонд. Страховой случай. Страховое возмещение.
2. Основные виды страхования.
3. Особенности страхования ВЭД.
4. Перестрахование.

### 1. СУЩНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ. СТРАХОВОЙ ФОНД. СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ. СТРАХОВОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ

Для нормального функционирования процесса производства необходимо формирование специального фонда для покрытия таких убытков.

**Страховой фонд** представляет собой необходимый резерв для обеспечения непрерывности расширенного воспроизводства национального богатства и рабочей силы. Он может быть создан как в денежной, так и в натуральной форме и использоваться помимо покрытия убытков на предупреждение стихийных бедствий и борьбу с ними, социальное страхование и т.д.

Каждый отдельный хозяйственный субъект может создавать страховой фонд на самостоятельной основе. Намного действеннее система покрытия убытков, при которой взносы отдельных участников централизуются, а размер взносов определяется исходя из вероятности наступления стихийных и случайных событий, то есть из *степени риска*.

Аккумулятивные ресурсы используются не только для покрытия убытков: временно свободная их часть может быть инвестирована в экономику в различных формах, что позволит эффективно использовать эти средства в хозяйственный оборот.

**Страхование** как особая форма экономических отношений, таким образом, предполагает образование за счет взносов участников экономических отношений целевых фондов для возмещения потерь, связанных со стихийными и случайными действиями природы и человека.

Физическое или юридическое лицо, страхующее свой интерес от каких-либо неблагоприятных и непредсказуемых явлений, называется *страхователем*.

Организация, аккумулирующая взносы страхователей и обязующаяся возместить им или иным указанным в договоре лицам понесенные по непредвиденным обстоятельствам потери, является *страховщиком*.

Получает развитие *акционерная форма страхования*, при которой в качестве страховщиков выступают организации, созданные в виде акционерных обществ. Они аккумулируют значительную часть производительного капитала и личных сбережений населения в виде взносов страхователей.

Взносы, централизуемые у страховщика и создающие основу страхового фонда, в международной страховой практике называются *страховыми премиями* (в операциях Госстраха России применяется термин «страховой взнос»). Размер страховых премий зависит, прежде всего, от степени риска по страховой сделке и фиксируется в специальном документе – страховом полисе.

Страховой полис выдается страховщиком страхователю и подтверждает заключение сделки страхования. Среди устанавливаемых в полисе условий страхования оговариваются конкретные риски, по которым страховщик несет обязанность возмещения.

Под *риском* понимается вероятное событие или совокупность событий, наступление которых может вызвать для страхователя ущерб, от которого он желает застраховаться (например, пожар, наводнение, авария транспортного судна, несчастный случай, приводящий к потере трудоспособности и т.д.).

Обязанность страховщика по возмещению ущерба возникает только при наступлении *страхового случая* – то есть оговоренного в полисе события.

При заключении полиса производится *страховая оценка* – определение стоимости имущества, принимаемого к страхованию. Имущество, как правило, страхуется не по всей стоимости. Застрахованная часть представляет собой *страховую сумму*, рассчитываемую или в целом по какому-либо интересу, или отдельно на единицу имущества.

По возмещению части стоимости сверх страховой суммы страховщик ответственности не несет. Эта доля самоудержания страхователя, обычно выражаемая в процентах к страховой оцен-



ке, носит название франшизы. Она широко применяется в международной практике как одно из условий страхования.

При наступлении страхового случая страховщик обязан выплатить конкретную сумму **страхового возмещения**, определяемую исходя из размера страховой суммы и страхового ущерба. Последний представляет собой материальные потери, которые понес страхователь в результате страхового случая.

## 2. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

Объектом страхования в широком смысле является сам процесс производства, факторами которого является труд и капитал. Каждый фактор производства подвержен различным рискам, их специфика определяет разграничение отдельных видов страхования.

В общем виде рабочая сила является объектом личного страхования, капитал – имущественного страхования.

При **личном страховании** объектом страховых отношений являются жизнь, здоровье, трудоспособность человека.

При **страховании жизни** страховыми случаями являются факты дожития или смерти застрахованного до указанного в договоре момента времени.

**Страхование от несчастных случаев** покрывает риски, связанные с утратой здоровья, трудоспособности и жизни застрахованного в результате аварий и т.п. Застрахованному или его семье возмещается оговоренная часть материального ущерба, понесенного в результате потери трудоспособности из-за несчастного случая.

В зарубежных странах распространено **страхование на случай болезни**. Его целью является возмещение расходов на платное медицинское обслуживание.

Объектом **имущественного страхования** являются различные виды собственности юридических и физических лиц. В отличие от личного страхования, здесь всегда необходима точная страховая оценка интереса и ущерба. Имущество страхователя находится при этом в его владении, распоряжении и пользовании. Страховое возмещение не должно превышать страховой суммы, а страховая сумма – страховой оценки.

Целью имущественного страхования является возмещение страхового убытка, который может быть прямым и косвенным.

*Прямой убыток* проявляется в потере или обесценивании застрахованного имущества в результате страхового случая.

*Косвенный убыток* проявляется в виде недополученного дохода, как правило, вследствие прямого убытка. Он возникает из-за временной остановки процесса производства, невыполнения обязательств перед контрагентами, приведшего к уплате неустойки и т.п.

Объектом имущественного страхования могут выступать и финансовые активы – ценные бумаги, золото. Финансовое положение фирмы страхуется от ущерба, который могут принести забастовки, злоупотребления служащих, а также невыполнение контрагентом своих обязательств и изменение валютного курса при внешнеторговых операциях.

Специфической формой страховой деятельности является ***перестрахование***. Оно представляет собой передачу страховщиком, заключившим страхование (перестрахователем), части или всего своего участия в этой операции другому страховщику (перестраховщику).

При этом передается и обусловленная часть страховой премии, пропорционально которой между перестраховщиком и перестрахователем распределяется ответственность перед страхователем по возмещению ущерба.

### 3. ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ ВЭД

Товарооборот, в том числе международный, прежде всего, подвержен рискам, связанным с транспортировкой груза. Поэтому центральное место в страховании внешнеэкономической деятельности занимает ***транспортное страхование***, которое подразделяется на морское, воздушное и сухопутное, так как при различных способах транспортировки сказываются специфические риски. Наибольшее значение приобрело ***морское страхование***, поскольку основная часть внешнеторговых грузов транспортируется морем.

Объектами транспортного страхования являются груз, транспортное средство и ***фрахт*** – провозная плата владельцу

транспорта за перевозку груза (часто под фрахтом понимается также наем транспортного средства). В объем страховой суммы включается и часть прибыли, ожидаемой в результате реализации застрахованного товара. Груз и транспортное средство подвержены как общим для них, так и специфическим рискам, ущерб от которых затронет интересы судо- и грузовладельца в разной степени. Поэтому операции по страхованию грузов – *карго* и транспортных средств – *каско* – проводятся на различных условиях.

По договору морского страхования страховщик обязан возместить страхователю потери в судне, грузе и фрахте по наступлении страхового случая. Эта обязанность страховщика возникает при воздействии на интерес страхователя морских опасностей, то есть непосредственно связанных с совершением морского плавания.

Связанные с транспортировкой убытки подразделяются на происшедшие по общей аварии и частной аварии.

Под *общей аварией* понимаются убытки, понесенные вследствие чрезвычайных мер, принятых намеренно и разумно в целях списания судна, фрахта, и груза от общей для них опасности. Убытки по общей аварии распределяются между судном, фрахтом и грузом пропорционально их стоимости. Расчет убытков составляется *диспашерами* – специалистами в области морского права. В России Бюро диспашеров действует при Торгово-промышленной палате России.

К убыткам *по частной аварии* относятся те, которые не подпадают под определение общей аварии. Они не связаны с общей для судна, фрахта и груза опасностью. Эти убытки несет тот, чей интерес пострадал или по чьей вине они возникли.

В объем покрытия по договору морского страхования не принято включать риски, связанные с проведением военных действий, атомных взрывов, с внутренними свойствами грузов, умыслом, грубой небрежностью или нарушением установленных правил перевозки, упаковки и хранения грузов, противопожарной безопасности.

Конкретный объем ответственности страховщика зависит от условий страхования, оговоренных в полисе. В международной страховой практике эти условия в значительной степени унифицированы и имеют в своей основе правила, разработанные Институтом лондонских страховщиков.

При страховании российской внешней торговли используются следующие условия:

1. *«С ответственностью за все риски»*. На этих условиях возмещаются убытки от повреждения или полной гибели всего или части застрахованного имущества вследствие огня, молнии и иных стихийных бедствий, крушений и столкновения транспортных средств, посадки на мель, пропажи судов (и самолетов) без вести, несчастных случаев при погрузке, укладке и выгрузке, а также убытков и расходов по общей аварии. По специальному согласованию сторон к страхованию могут быть приняты военные риски.

2. *«С ответственностью за частную аварию»*. Такие условия предусматривают возмещение убытков от повреждения или полной гибели всего или части застрахованного имущества вследствие огня, молнии и иных стихийных бедствий, крушения и столкновения транспортных средств, посадки на мель, пропажи судов (и самолетов) без вести, несчастных случаев при погрузке, укладке и выгрузке, а также убытков и расходов по общей аварии, по спасению груза и уменьшению ущерба.

3. *«Без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения»*. На этих условиях в возмещение включаются убытки от тех же рисков, что и при условиях с ответственностью за частную аварию, кроме случаев повреждения груза.

Другие важные для страхования условия определяются во внешнеторговом контракте. Наиболее значимым является вопрос о том, кто из контрагентов – экспортер или импортер – несет издержки по страхованию во время транспортировки груза. Это зависит, прежде всего, от установленного в контракте момента, когда право собственности на товар и риск случайной гибели, порчи, потери и недостачи переходит от продавца к покупателю.

При реализации товара на условиях СИФ экспортер направляет импортеру страховой полис вместе с товарораспорядительными документами. Отсутствие полиса у покупателя по вине продавца является одной из обоснованных причин для отказа в принятии импортного товара. Наличие и условия полиса контролируют банки, через которые осуществляется расчет по внешне-торговой сделке.

Страховое возмещение по грузу не может превышать его страховой суммы. Принятая на риск сумма фрахта представляет

собой полную или частичную оплату услуг перевозчика, произведенную до отправления груза, которая вне зависимости от поступления товара по назначению не может быть возвращена перевозчиком страхователю.

При реализации товара на условиях FOB обязанности и расходы по фрахту и страхованию грузов во время морской перевозки лежат на покупателе. Экспортер страхует товар только на время транспортировки со склада до борта судна. При этом он заранее передает всю необходимую для страхования груза информацию покупателю, в противном случае будет считаться, что риск случайной гибели во время морской перевозки будет лежать на продавце.

Условия FAS близки к условиям FOB с той лишь разницей, что право собственности на товар и риск случайной гибели переходят от экспортера к импортеру не по пересечении грузом борта судна в порту отгрузки, а несколько ранее – в момент его доставки с борта судна. Эта разница довольно существенна, так как между этими моментами интересы собственника подвержены целому ряду рисков, связанных с возможными повреждениями при погрузке, а также с нарушением по различным причинам сроков погрузки.

При внешнеторговых сделках товар может быть застрахован и на время нахождения на складе.

Согласно принятым нормам страхования, возмещение выплачивается в той валюте, в которой была уплачена страховая премия. В свою очередь, валюта страховой премии часто совпадает с валютой платежа, в частности, в которой выставлен аккредитив.

Размеры убытков определяются представителем страховщика с участием страхователя. Такими представителями, как правило, являются *аварийные комиссары* – специалисты или группы специалистов, способные объективно установить причины и размеры убытков. Установленные данные заносятся в *аварийный сертификат*, который передается грузополучателю за определенное вознаграждение.

После уплаты страхового возмещения к страховщику переходит право на *регресс*, то есть все претензии и права страхователя или выгодоприобретателя к третьим лицам, возникшие в результате страхового случая.

В России страхованием внешнеэкономической деятельности занимается страховое акционерное общество Ингосстрах. Страхование экспортных, импортных, транзитных и каботажных грузов осуществляется Ингосстрахом на условиях, рассмотренных выше.

Страхованию в Ингосстрахе подлежит имущество иностранных организаций на российской территории, принадлежащие находящимся в России иностранным гражданам некоторые виды имущества, в частности, автотранспорт, а также ответственность его владельцев перед третьими лицами. В настоящее время Ингосстрах предлагает широкий набор страховых услуг, необходимых при страховании внешнеэкономической деятельности, за исключением страхования ряда финансовых рисков.

Развивающиеся самостоятельные страховые общества в России смогут взять на себя часть операций по иностранному страхованию, что позволит улучшить страховое обслуживание новых российских участников внешнеэкономической деятельности.

#### 4. ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

Под *перестрахованием* понимается система экономических отношений между страховщиками, которая позволяет страховой компании, заключившей договор страхования, передать взятые риски другим страховым компаниям – *перестраховщикам*. Сутью отношений между страховщиком и перестраховщиком является обязательство перестраховщика возместить часть страховых выплат страховой компании, произведенных по наступившим у ее клиентов страховым случаям, взамен части страховой премии, полученной от клиентов.

Родиной перестрахования можно считать Германию. Именно там, в 1846 г. возникло первое, специализировавшееся на этом виде деятельности, перестраховочное общество. И по сей день Германия – лидер в мире по перестрахованию. Из десяти крупнейших в мире перестраховочных обществ шесть являются немецкими, три американскими и одно общество швейцарское. Деятельность их распространяется практически на все страны в мире. Например, самое крупное в мире Мюнхенское перестрахо-

вочное общество (Munich Re), основанное в 1880 г., работает со страховыми компаниями более чем в 140 странах, имея свыше 60 филиалов во всем мире. Объемы ежегодно собираемой этим обществом в рамках перестрахования премии постоянно возрастают и в настоящее время превысили 10 млрд. долл. США.

Перестрахование – весьма специфический вид международной страховой деятельности, поэтому в нем применяется своя терминология. Страховая компания, являющаяся первичным страховщиком, называется *перестрахователем*, или *цедентом*. Компания, принимающая риски в перестрахование от перестрахователя, называется *перестраховщиком*, или *цессионарием*, а процесс передачи рисков в перестрахование от цедента к цессионарию – *цессией*.

Принятые в перестрахование риски могут быть вновь переданы во вторичное и последующее перестрахование. Процесс передачи рисков во вторичное и последующие перестрахования называется *ретроцессией*, а стороны – соответственно, *ретроцедентом* и *ретроцессионарием*.

Таким образом, в перестраховании происходит постоянный, непрекращающийся обмен рисками и, соответственно, премиями, главная цель которого состоит в стремлении создать сбалансированный, устойчивый собственный страховой портфель. Без этого процесса, который носит глобальный характер, было бы невозможно обеспечить надежной страховой защитой крупные заводы-гиганты, огромные танкеры, воздушные суда, космические ракеты, спутники и системы, а также множество мелких предприятий и бизнес-проектов от катастрофических событий (землетрясения, наводнения, ураганы, опустошительные пожары и др.).

За более чем 100-летнюю историю развития перестрахования отработаны разнообразные формы и методы передачи различных рисков в перестрахование.

Таким образом, перестрахование – это вид страховой деятельности, который, с одной стороны, обеспечивает надежной страховой защитой различные внешнеэкономические риски участников внешнеэкономической деятельности. С другой стороны, перестрахование в современных условиях само является разновидностью внешних экономических связей в страховании, цель которых – обеспечить невидимой защитой национальных и международных интересов страхователей в разных странах.

### **Контрольные вопросы**

1. Объясните, как вы понимаете управление рисками во внешнеэкономической деятельности?
2. Как осуществляется страхование внешнеторговых грузов?
3. Охарактеризуйте страхование экспортных кредитов и его роль во внешнеэкономической деятельности.
4. Как осуществляется страхование инвестиций?
5. Что такое страхование ответственности и как осуществляется страхование ответственности владельцев транспортных средств (автомобиля, судна, самолета)?
6. Как осуществляется страхование ответственности транспортного перевозчика?
7. Расскажите о перестраховании и его роли во внешнеэкономической деятельности.



## Тема 14. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД В РФ

1. Основные этапы развития регулирования ВЭД.
2. Система органов регулирования ВЭД в России и ее основные функции.
3. Методы государственного регулирования ВЭД.

### 1. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД

Внешняя торговля России имеет многовековую историю, в начале которой был проложен знаменитый торговый путь «из варяг в греки». На протяжении столетий государство стремилось контролировать и гибко регулировать внешнюю торговлю, но при этом всегда исходило из национальных интересов, и действия его были нацелены, прежде всего, на защиту российских товаропроизводителей.

Можно выделить четыре этапа развития регулирования внешнеэкономической деятельности в России:

- до 1918 г. – дореволюционный;
- 1918-1986 годы – советский;
- 1986-1991 годы – перестроечный;
- с 1991 г. – современный.

До 1918 г. внешнеэкономическая деятельность в России развивалась в основном на тех же принципах, что и в большинстве других европейских государств.

Государственная монополия на внешнюю торговлю и другие виды внешнеэкономической деятельности была установлена в России с приходом к власти большевиков. Законодательно она была закреплена в апреле 1918 г. декретом «О национализации внешней торговли», в котором говорилось:

Вся внешняя торговля национализируется. Торговые сделки по покупке и продаже всякого рода продуктов (добывающей, обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и проч.) с иностранными государствами и отдельными торговыми предпри-

тиями за границей производятся от лица Российской республики специально на то уполномоченными органами.

Декретом устанавливался орган, ведающий национализированной внешней торговлей – Народный комиссариат торговли и промышленности, при котором был Совет внешней торговли, в 1920 г. преобразованный в Народный комиссариат внешней торговли (НКВТ). В 1946 г. на базе НКВТ было сформировано Министерство внешней торговли СССР. С тех пор государственная монополия на внешнюю торговлю сохранялась все годы существования СССР.

Реформа внешнеэкономической деятельности в СССР началась с 1986 г. Именно в этот период были сделаны первые шаги по расширению прав министерств, ведомств, предприятий и организаций по самостоятельному выходу их на внешний рынок, углублению экономической заинтересованности во внешнеэкономической деятельности. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1986 г. № 991 «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями» была создана Государственная внешнеэкономическая комиссия (ГВК) при СМ СССР, на которую были возложены задачи по координации деятельности внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с этим постановлением было предоставлено право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций более 20 министерствам, ведомствам СССР и союзных республик, а также крупнейшим объединениям и предприятиям, которые имели условия для значительных поставок на экспорт высококачественной продукции.

Следующим шагом, направленным на развитие торгово-экономического и научно-технического сотрудничества, были постановления СМ СССР от 13 января 1987 г. № 48 и 49, в соответствии с которыми юридические лица на территории СССР получили возможность создавать совместные предприятия с участием иностранных фирм. Позднее СМ СССР постановлением № 412 от 16 мая 1989 г. «О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом» разрешил юридическим лицам СССР создавать предприятия (с участием иностранного капитала или без него) на территории зарубежных стран.

При этом продолжалась начатая либерализация внешнеэкономической деятельности.

В результате предоставления права всем предприятиям и организациям с 1 апреля 1989 г. самостоятельного выхода на внешний рынок и ведения на нем оперативно-коммерческой деятельности главным звеном внешнеэкономического комплекса СССР стало предприятие (организация).

Это право было предоставлено постановлением СМ СССР от 2 декабря 1988 г. № 1405 «О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений, организаций».

Таким образом, практически любое государственное и кооперативное предприятие могло выйти на внешний рынок.

В основе осуществления экспортно-импортных операций с самого начала был заложен принцип *валютной самокупаемости* во внешнеэкономической деятельности. В соответствии с вышеназванным постановлением, а также постановлением от 7 марта 1989 г. № 203 «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» был установлен следующий порядок государственного регулирования внешнеэкономической деятельности:

- регистрация участников внешнеэкономических связей;
- декларирование товаров и иного имущества, перемещаемых через государственную границу СССР;
- оперативное регулирование внешнеэкономических связей;
- контроль экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного назначения, включающий квотирование и лицензирование.

Стремление многих предприятий и организаций к самостоятельному выходу на внешний рынок имело массовый характер и привело к хаотичному экспорту из страны ряда товаров, например, угля, металлолома, макулатуры, древесины, цветных и редких металлов, что вызвало нехватку их в стране и резкое падение цен на зарубежных рынках в связи с множественностью советских экспортеров, их неоправданной конкуренцией и продажей продукции по демпинговым ценам. Поэтому Правительством СССР был подготовлен перечень лицензируемых товаров на 1989-1990 годы, который охватывал более 90% стоимости советского экспорта и около 8% импорта.

За государством оставалось право экспорта и импорта ядерных материалов, драгоценных металлов и камней, вооружения, боеприпасов и военной техники, произведений искусства и предметов старины, других предметов, представляющих значительную художественную, историческую, научную и иную культурную ценность, а также наркотических и психотропных веществ.

В условиях действия преимущественно административных методов регулирования внешнеэкономических связей введение обязательного лицензирования (особенно при экспорте) значительно ограничивало возможности в экспортно-импортных операциях у непосредственных производителей продукции и услуг, ставила их в зависимость от центральных органов управления. Последующее постановление СМ СССР от 11 декабря 1989 г. № 1104 «О дополнительных мерах государственного регулирования в 1990 г. внешнеэкономической деятельности» еще более ужесточало отношения между государственными органами управления внешнеэкономической деятельностью и непосредственными товаропроизводителями, в значительной степени монополизировав действия МВЭС СССР в сфере экспортно-импортных операций.

С созданием суверенного государства в Российской Федерации были осуществлены мероприятия, направленные на демократизацию внешнеэкономической деятельности в стране, расширение самостоятельности в этой области предприятий и организаций всех форм собственности.

Основы становления новой системы государственного регулирования внешнеэкономических связей в России были заложены Указом Президента «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г. № 213.

Прежде всего, Указ отменил специальную регистрацию предприятий и организаций в качестве участников внешнеэкономической деятельности, в том числе и для осуществления посреднической деятельности, которая была обязательной последние три года. Российские предприятия независимо от форм собственности получили право осуществлять внешнеэкономическую деятельность с момента их создания.

В настоящее время в связи с изменением экономической ситуации в стране, а также в преддверие вступления России во Всемирную торговую организацию, происходит дальнейшее совершенствование системы регулирования внешнеэкономической

деятельности в России: в 2003-2004 годах вступили в силу федеральные законы «О техническом регулировании», «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров», «О валютном регулировании и валютном контроле», «Таможенный кодекс Российской Федерации» в редакции от 30 июня 2002 г., ряд постановлений Правительства Российской Федерации и указов Президента, в том числе Указ Президента от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти».

## 2. СИСТЕМА ОРГАНОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД В РОССИИ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

Система органов государственной власти, предусмотренная Конституцией РФ, включает три ветви власти: законодательную, исполнительную и судебную.

Основное назначение судебной системы применительно к сфере внешнеэкономической деятельности – защита прав и охраняемых законом интересов предприятий и предпринимателей, причем не только отечественных, но и зарубежных. Преимущества судебного порядка защиты очевидны. Суд независим и подчиняется только закону.

В условиях проведения экономической реформы, перехода к рынку государственная система прямого административного управления предприятиями претерпела глубокие изменения. Произошла замена планирования и прямого контроля косвенным, опирающимся в основном на экономические и правовые рычаги.

Таким образом, внешнеэкономическая деятельность и управление ею в РФ регулируются законодательными актами, т.е. актами, принятыми высшим представительным и законодательным органом – Федеральным Собранием, или актами, принятыми высшими представительными органами, действовавшими до принятия новой Конституции страны, если они не противоречат последней. К их числу следует отнести, прежде всего, общеэкономические законы, например, законы «О предприятиях и предпринимательской деятельности», «О собственности», налоговое законодательство и др. В этих законодательных актах содержатся

ся, как правило, специальные статьи и разделы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность, например, ст. 25 «Внешиэкономическая деятельность» Закона РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и др. Принимаются также законодательные акты по тем или иным аспектам внешнеэкономической деятельности, например: «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», Таможенный кодекс РФ, «Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации», Законы РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», «О техническом регулировании», «Об экспортном контроле», «Об иностранных инвестициях», «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами», «О международном коммерческом арбитраже», «О таможенном тарифе» и др.

Наряду с законодательными актами первостепенное значение имеют указы и распоряжения Президента РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ. На основе и в развитие упомянутого выше законодательства федеральные министерства и иные федеральные органы исполнительной власти в пределах своей компетенции принимают нормативные акты в форме инструкций, положений, правил и др. Межведомственные нормативные акты в обязательном порядке подлежат регистрации в Министерстве юстиции РФ и официальному опубликованию.

Таким образом, регулирование внешнеэкономической деятельности в России осуществляется целой системой органов государственной власти. Наиболее разнообразной системой специализированных органов государственной власти, принимающих участие в регулировании внешнеэкономической деятельности в России, обладает исполнительная власть. К исполнительной власти относятся Президент и Правительство РФ. Президент, избираемый на основе всенародного голосования является главой государства, гарантом Конституции, прав и свобод граждан. В своей деятельности по управлению ВЭД он работает в тесном контакте с Правительством, опирается в принятии решений на деятельность ряда совещательных и контролирующих органов.

Исполнительную власть в соответствии со ст. 10 Конституции РФ осуществляет Правительство Российской Федерации. Постановления и распоряжения Правительства РФ обязательны к исполнению в РФ. В случае противоречия законодательству по-

становления и распоряжения Правительства РФ могут быть отменены Президентом.

Структура федеральных органов исполнительной власти утверждается Указом Президента и состоит из двух уровней: Правительства РФ и федеральных органов исполнительной власти (федеральных министерств и иных федеральных органов исполнительной власти – государственных комитетов, федеральных служб, департаментов и др.).

В соответствии со сложившейся системой управления внешнеэкономическим комплексом России должен быть орган, на который на основании действующего законодательства Правительством РФ непосредственно возлагается координация и регулирование внешнеэкономической деятельности в государстве. За 1995-2000 годы название органов федеральной исполнительной власти и их количество менялись несколько раз. До сентября 1998 г. таким органом было Министерство внешнеэкономических связей и торговли, после этого – Министерство торговли, а с мая 2000 г. – Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации (Минэкономразвития России), которому переданы функции упраздненных Министерства торговли, Министерства экономики Российской Федерации, Министерства по делам Содружества Независимых Государств. В 2004 г. в состав Минэкономразвития России была введена Федеральная таможенная служба (бывший Государственный таможенный комитет РФ).

Таким образом, главной задачей Министерства экономического развития и торговли РФ в области ВЭД является координация и регулирование внешнеторговой деятельности в соответствии с решениями высших органов государственной власти РФ, разработка совместно с другими федеральными органами исполнительной власти предложений по проведению единой государственной внешнеторговой политики и обеспечение ее реализации.

Важную роль в регулировании внешнеэкономической деятельности играет Федеральная таможенная служба России (ФТС) – центральный правоохранительный орган в сфере внешнеэкономической деятельности, участвующий в разработке и реализации таможенной политики страны. ФТС, являясь структурным подразделением Минэкономразвития России (совместно с регио-

нальными таможенными органами РФ), выполняет следующие основные функции:

- обеспечивает в пределах своей компетенции экономическую безопасность, защищает экономические интересы РФ;
- обеспечивает соблюдение законодательства, ведет борьбу с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства, относящегося к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ;
- применяет средства таможенного регулирования торгово-экономических отношений, взимает таможенные пошлины, налоги и иные таможенные платежи;
- осуществляет и совершенствует таможенный контроль и таможенное оформление, создает условия, способствующие ускорению товарооборота через таможенную границу РФ;
- ведет таможенную статистику внешней торговли и товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности;
- содействует осуществлению мер по защите государственной безопасности, общественного порядка, нравственности населения, жизни и здоровья человека, защите животных и растений, охране окружающей природной среды, защите интересов российских потребителей ввозимых товаров;
- обеспечивает выполнение международных обязательств РФ в части, касающейся таможенного дела, участвует в разработке международных договоров РФ, затрагивающих таможенное дело; осуществляет сотрудничество с таможенными и иными компетентными органами иностранных государств, международных организаций, занимающихся вопросами таможенного дела;
- выполняет другие функции в организации таможенного дела в РФ.

В целом система управления таможенным делом определяется Таможенным кодексом РФ и включает три уровня: Федеральную таможенную службу, региональные таможенные управления и таможни. В настоящее время в России действуют 11 региональных таможенных управлений и свыше 500 таможенных учреждений (свыше 120 таможен и более 400 таможенных постов).

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (ФБН) Министерства финансов Российской Федерации – преемник Фе-



деральной службы валютно-экспортного контроля (ВЭК), органа федеральной исполнительной власти. Федеральная служба валютно-экспортного контроля была образована в 1993 г. в соответствии с Указом Президента и постановлением Правительства Российской Федерации. В 1994 г. Правительством РФ было принято решение о создании региональных подразделений. Впоследствии служба ВЭК была переподчинена Министерству финансов России. В соответствии с Указом Президента России от 3 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» в составе Министерства финансов РФ создана Федеральная служба финансово-бюджетного надзора. По российскому законодательству существует два органа валютного контроля: Правительство РФ и Центральный банк РФ.

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, а также функции органа валютного контроля.

Федеральная служба ФБН осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы.

Основными функциями Федеральной службы финансово-бюджетного надзора являются:

- проведение мероприятий по предупреждению, выявлению и пресечению нарушений законодательства Российской Федерации в финансово-бюджетной сфере;
- осуществление в пределах своей компетенции контроля за соответствием проводимых в Российской Федерации резидентами и нерезидентами (кроме кредитных организаций и валютных бирж) валютных операций законодательству Российской Федерации, условиям лицензий и разрешений, а также за соблюдением им требований актов органов валютного регулирования и валютного контроля;
- организация с участием агентов валютного контроля, правоохранительных, контролирующих и иных федеральных органов исполнительной власти проверок полноты и правильности учета и отчетности по валютным операциям, а также по операциям нерезидентов, осуществляемым в валюте Российской Федерации.

До вступления в силу Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» Федеральная служба фи-

нансово-бюджетного контроля осуществляла выдачу резидентам разрешений на отсрочку платежа по экспорту товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности).

Одна из главных задач Федеральной службы финансово-бюджетного надзора заключается в том, чтобы на основании выявленных нарушений расшифровывать схемы, по которым деньги вывозятся за границу (обнаруживаются такие хитроумные способы вывоза денег, что можно только удивляться таланту и умению российских бизнесменов организовывать подобные дела). Проводимые исследования помогают создать жизнеспособную, эффективную систему контроля за экспортом и импортом, бартерными операциями в нашей стране.

Федеральная служба ФБН работает в тесном контакте с другими государственными структурами. В ее функции не входит оперативная работа (этим занимаются МВД и ФСБ), а получает все документы, связанные с внешнеэкономической деятельностью предприятия, и на основании их анализа выявляет нарушения. Согласно действующему законодательству Федеральная служба финансово-бюджетного надзора имеет право применять штрафные санкции к нарушителям в соответствии со ст. 15.25 Административного кодекса Российской Федерации.

Важная проблема внешней торговли России сегодня – некоторая удаленность Российской Федерации от мировой системы контроля за экспортом. Поэтому включение России в мировую систему контроля за экспортом – одна из основных задач. Но главная трудность в этом процессе – слабая исполняемость принятых федеральных законов и лоббирование сугубо частных интересов представителями бизнеса.

С изменением экономической ситуации и углублением либерализации внешнеэкономической деятельности постепенно меняется психология бизнеса, появляется возможность на цивилизованном уровне строить отношения с западными странами. Федеральные власти предпринимают определенные меры для ускорения процесса интеграции России в мировую систему контроля за экспортом: выходят с предложениями в Государственную Думу и Центральный банк РФ.

Определенное значение в регулировании и управлении внешнеэкономической деятельностью на уровне государства

имеют также другие органы федеральной исполнительной власти (каждый применительно к своим функциям):

- Министерство иностранных дел РФ;
- Министерство промышленности и энергетики РФ;
- Федеральная налоговая служба РФ;
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю РФ;
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству РФ;
- другие федеральные министерства и иные федеральные органы исполнительной власти (Министерство транспорта и связи, Федеральная служба безопасности и т. д.).

Центральный банк РФ (Банк России) – главный банк страны, находится в ее собственности. Он независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти и в своей деятельности руководствуется Законом о Центральном банке и другими законодательными актами. Основные задачи Банка России:

- регулирование денежного обращения;
- обеспечение устойчивости рубля, единой федеральной денежно-кредитной политики;
- организация расчетов и кассового обслуживания;
- защита интересов вкладчиков банков;
- надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений;
- осуществление операций по внешнеэкономической деятельности.

Внешекономическая деятельность Банка России сводится к тому, что он представляет интересы страны в центральных банках других стран, международных банках и иных финансово-кредитных организациях при условии осуществления сотрудничества на уровне центральных банков, выдает лицензии на осуществление коммерческими банками операций в иностранной валюте и на открытие представительств иностранных банков и иных финансово-кредитных учреждений на территории РФ. Кроме того, Центральный банк управляет официальными золотовалютными резервами РФ, определяет и публикует официальный курс рубля к денежным единицам других государств. Банк России вправе осуществлять любые операции в иностранной валюте

в РФ и за границей, которые соответствуют законодательству России и приняты в международной банковской практике.

Существующая в настоящее время в России система органов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности призвана обеспечить выполнение единой государственной политики в этой области. Генеральное направление такой политики составляет дальнейшая интеграция России в мировую экономику, использование преимуществ международного разделения труда для ускоренного эффективного развития национальной экономики в условиях формирования устойчивых рыночных отношений.

### 3. МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД

Во всех странах внешнеэкономическая деятельность рассматривается как часть внешней политики государства, а также национальной экономической политики, поэтому подлежит регулированию со стороны государства.

Основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации:

- защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;
- единство системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;
- единство таможенной территории Российской Федерации;
- приоритет экономических мер регулирования;
- равенство всех участников ВЭД и их недискриминация, если другое не предусмотрено федеральным законом;
- взаимность в отношении другого государства (группы государств);
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в ВЭД, нанесения ущерба ее участникам и экономике страны в целом;
- обеспечение выполнения обязательств Российской Федерацией по международным договорам Российской Федерации и

осуществление возникающих из этих договоров прав Российской Федерации;

- выбор мер государственного регулирования по принципу достаточности;
- гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- обеспечение права на обжалование в судебном или ином установленном законом порядке незаконных действий (бездействия) государственных органов и их должностных лиц;
- единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории Российской Федерации.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет. Все разнообразие применяемых государством инструментов влияния на внешние экономические связи может быть определенным образом систематизировано:

1) все меры могут быть разделены в зависимости от направленности действия на экономические процессы, на:

- протекционистские;
- либерализационные.

*Протекционистские меры* направлены на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции.

*Меры либерализации* в противоположность этому направлены на снятие, снижение ограничений во внешней торговле, что приводит к росту конкуренции со стороны иностранных компаний. В современной мировой экономике и в политике любого государства постоянно присутствуют эти две противоречивые тенденции: протекционизм и либерализация;

2) все меры в зависимости от характера воздействия на экономические процессы могут быть разделены на:

- административные;
- экономические.

К *административным* относятся меры прямого ограничения экспорта и (или) импорта, в частности, установление квот, лицензий, эмбарго и др.

К *экономическим* – меры, которые воздействуют на экономические процессы через экономические интересы их участников, например, политика установления таможенных пошлин, акцизов, сборов, система налогообложения, банковская процентная ставка, курс валют и др. Россия в процессе регулирования внешнеэкономической деятельности в основном отказалась от применения административных мер и перешла к экономическим мерам;

3) в зависимости от характера и разновидности применяемых приемов регулирование внешнеэкономической деятельности согласно Закону РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» осуществляется посредством:

- таможенно-тарифного регулирования;
- нетарифного регулирования;
- запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью; мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности и предусмотренных законом.

Порядок применения таможенно-тарифных мер государственного регулирования ВЭД в РФ регламентируется Таможенным кодексом РФ, Законом РФ «О таможенном тарифе», другими нормативными актами (более подробно рассмотрен в гл. 13).

Согласно действующему законодательству на территории Российской Федерации действуют следующие основные таможенные и экономические таможенные режимы:

- выпуск для внутреннего потребления;
- экспорт;
- международный таможенный транзит;
- переработка на таможенной территории;
- переработка для внутреннего потребления;
- переработка вне таможенной территории;
- временный ввоз;
- таможенный склад.

Меры, относимые к нетарифным, отличаются большим разнообразием. Всю совокупность этих методов можно разделить на три категории.

К первой относятся *меры прямого ограничения*, направленные на защиту интересов национальной экономики, – *лицензирование* и *квотирование*. Лицензирование как мера государственного регулирования внешнеторговой деятельности применяется в России (СССР) с 1989 г. Лицензирование предполагает, что на экспорт и (или) импорт отдельных товаров необходимо получать у соответствующего государственного органа специальное разрешение (лицензию). С помощью лицензирования осуществляется государственная монополия на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров (ст. 24 Закона РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»).

Лицензии выдаются федеральным органом исполнительной власти, на который Правительством РФ непосредственно возложены координация и регулирование внешнеторговой деятельности (в настоящее время Минэкономразвития РФ), как правило, после согласования с соответствующими министерством и ведомствами или их территориальными органами.

**Лицензия** – официальный документ, разрешающий осуществление экспортных или импортных операций в течение установленного срока. Лицензии могут быть разовыми и генеральными. Разовая лицензия выдается для осуществления экспортной или импортной операции по одному контракту на срок до 12 месяцев (но на срок, не превышающий срок действия контракта). Генеральная лицензия выдается на основании решения Правительства РФ на каждый вид товара на определенный срок.

Другим инструментом прямого количественного ограничения является квотирование (контингентирование).

**Квоты** – это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт или экспорт конкретных товаров на определенный период времени (например, год, полугодие, квартал и другие периоды). В эту категорию входят глобальные квоты, квоты, действующие в отношении отдельных стран, сезонные и так называемые «добровольные» ограничения экспорта (voluntary export restrictions).

*Добровольные ограничения экспорта* означают обязательство одного из государств-партнеров или взаимное обязательство ограничить торговлю путем введения квот на экспорт товаров. Специфика этого вида торговых ограничений состоит в том, что торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится на

границе экспортирующей, а не импортирующей страны. Например, в феврале 1995 г. было подписано соглашение РФ с ЕОУС, содержащее такое обязательство по некоторым видам изделий из стали. В 1994 г., например, были введены «добровольные» ограничения по поставке в ЕС карбида кремния, алюминия, текстильных товаров.

Аналогично может быть установлен барьер по минимальным ценам на рынке страны-импортера. Это соглашение должно строго соблюдаться экспортирующими фирмами при заключении контрактов. В случае снижения экспортной цены ниже минимального уровня импортирующая страна вводит антидемпинговую пошлину, применение которой может привести вообще к закрытию рынка для страны-экспортера. Хотя данная процедура заключения соглашений об установлении минимальных импортных цен, строго говоря, и не является мерой количественного ограничения экспорта, но ее действие аналогично установлению квот в связи с «добровольным» ограничением экспорта.

*Меры прямого ограничения экспорта и импорта* могут вводиться в исключительных случаях Правительством Российской Федерации. Как сказано в ст. 21 Закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «экспорт из Российской Федерации и импорт в Российскую Федерацию осуществляется без количественных ограничений».

Среди мер нетарифного регулирования ВЭД можно выделить категорию мер, связанных с ***выполнением таможенных или административных формальностей***. Одной из разновидностей таких мер, направленных на ограничение ввоза, являются импортные налоги и депозиты.

К числу ***импортных налогов*** (не следует их смешивать с импортными пошлинами) относятся:

- пограничный налог, которым облагаются товары за факт пересечения границы;
- сборы, связанные с оформлением документов на таможне;
- таможенным досмотром товара, проверкой его качества;
- другие сборы (портовые, статистические, фитосанитарные).



Особую разновидность импортного налога представляют *скользящие импортные сборы*, широко применяемые в ЕС в качестве протекционистской меры в аграрном секторе. По характеру действия скользящие импортные сборы близки к таможенным пошлинам, но в отличие от них их уровень постоянно меняется в зависимости от соотношения внутренних и мировых цен на сельскохозяйственную продукцию.

Одна из разновидностей административных и таможенных формальностей – *сертификация ввозимых товаров и услуг*. Ввозимые на территорию Российской Федерации товары должны соответствовать техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным и экологическим стандартам (регламентам) и требованиям, установленным в РФ. Запрещается ввоз товаров, которые не соответствуют указанным выше стандартам (регламентам) и требованиям, не имеют сертификата, маркировки или знака соответствия в предусмотренных законодательством случаях, запрещены к использованию как опасные потребительские товары, имеют дефекты, представляющие опасность для потребителей. Порядок сертификации ввозимых товаров регулируется законом РФ «О сертификации продукции и услуг» и иными правовыми актами.

Особое место в ряду нетарифных инструментов регулирования ВЭД занимает *валютное регулирование и валютный контроль*.

*Валютное регулирование* представляет собой регламентацию операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями. Основные понятия, права и обязанности, положения, регулирующие валютное обращение и контроль, содержатся в Законе РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» и других нормативных актах.

Органами валютного регулирования в Российской Федерации являются Центральный банк РФ и Правительство Российской Федерации.

К государственному регулированию внешнеэкономической деятельности следует отнести ряд мер государственной поддержки экспорта. Можно выделить пять основных направлений государственной поддержки российского экспорта:

- финансовая поддержка;
- налоговое стимулирование;

- таможенно-тарифное стимулирование;
- специальные мероприятия;
- меры общеэкономического характера.

1. Государственная финансовая поддержка осуществляется на возвратной и платной основе. Для осуществления финансовой поддержки в федеральном бюджете выделяются отдельной строкой средства, которые предназначены для:

- предоставления Правительством РФ в лице Минфина РФ гарантийных обязательств в отношении кредитных ресурсов, привлекаемых Российским экспортно-импортным банком и другими уполномоченными специализированными банками для обеспечения оборотными средствами экспорто-ориентированных предприятий и организаций;
- гарантирование и страхование экспортных кредитов для обеспечения защиты экспортеров от долгосрочных коммерческих и политических рисков;
- прямое льготное кредитование экспортеров машин и технической продукции из средств федерального бюджета;
- долевая государственная поддержка эффективных инвестиционных проектов;

К наиболее актуальным вопросам государственной финансовой поддержки экспорта промышленной продукции можно отнести:

- ✓ государственную поддержку экспорта промышленной продукции как возмещения части процентных ставок по экспортным контрактам;
- ✓ предоставление государственных кредитов на цели сооружения объектов за рубежом.

2. К мерам налогового стимулирования экспорта следует отнести отсрочку платежей по налогу на прибыль. Такую отсрочку получили предприятия-экспортеры машинно-технической продукции в 1996 г. Доходы от экспорта не учитывались при исчислении налога на прибыль в течение года, тогда как согласно действующему законодательству сумма налога должна была бы ежеквартально исчисляться нарастающим итогом с уплатой авансовых взносов исходя из предполагаемой прибыли. Тем самым предприятия-экспортеры получили временно свободные денежные ресурсы для пополнения оборотных средств.



**Рисунок 6 – Направления оптимизации российской модели государственного регулирования внешнеэкономических связей**

3. К мерам таможенно-тарифного стимулирования экспорта, прежде всего, машинно-технической продукции следует отнести изменения, касающиеся:

- снижения ставок ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование;
- полного освобождения от таможенных пошлин ввозимых на территорию Российской Федерации компонентов, необходимых для производства продукции на экспорт;
- сокращения перечня товаров, подпадающих под обложение экспортными пошлинами.

Таможенный кодекс Российской Федерации, действующий в России с 1 января 2004 г., сократил время оформления таможенных документов до трех дней и четко определил документы, необходимые для таможенного оформления.

4. К мерам специальной поддержки экспортеров относят информационное, консультационное, маркетинговое и техническое содействие экспортерам.

5. Среди мер общеэкономического характера, имеющих большее значение для экспорта, следует отметить такие, как наведение порядка в ценообразовании продукции и услуг естественных монополистов, включая тарифы на перевозку грузов железнодорожным транспортом, перекачку, перевалку и налив нефти и нефтепродуктов, цены на природный газ для производственных нужд, тарифы на электрическую и тепловую энергию, а также ясную политику в отношении установления курса рубля по отношению к иностранным валютам и другие меры общеэкономического характера.

В целом действующее обновленное законодательство в области внешнеэкономической деятельности предоставляет большие возможности хозяйственникам и предпринимателям в проявлении инициативы и самостоятельности при работе на внешних рынках. Однако их самостоятельность не беспредельна, она находится под влиянием регулирующего и координирующего воздействия государственной власти и органов ее управления.

### **Контрольные вопросы**

1. Какие основные этапы можно выделить в анализе ВЭД?
2. Охарактеризуйте основные этапы анализа ВЭД.

3. В каком случае предприятию необходимо проводить экономический анализ внешнеэкономической деятельности?
4. Какова система органов регулирования ВЭД в России?
5. Каковы основные функции системы органов регулирования ВЭД в России?
6. Перечислите и охарактеризуйте методы государственного регулирования ВЭД.

## Тема 15. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЭД

1. Сущность и методы определения эффекта и эффективности внешнеэкономических операций.
2. Применение дисконтирования во внешнеэкономических расчетах.

### 1. СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Внешнеэкономическая деятельность предприятий, объединений и организаций, являясь неотъемлемой частью их хозяйственной жизни, призвана быть активной составляющей социально-экономического развития страны и повышения ее международного авторитета.

Включение экономики в мировое хозяйство в условиях глобализации экономических процессов предусматривает активное участие в современном международном разделении труда, научном и техническом обмене, мировой торговле, разнообразном сотрудничестве со всеми странами и зарубежными партнерами на взаимовыгодной основе.

Определение экономической эффективности (эффекта) внешнеэкономических связей необходимо для обоснования предложений о продаже и закупке товаров, для выбора вариантов внешней торговли, а также для оценки результатов намечаемых проектов и проблем, рассчитанных на длительную перспективу и имеющих большое народнохозяйственное значение.

*Эффективность (эффект)* является конкретным экономическим показателем сопоставления (соизмерения) результатов внешнеэкономической деятельности с затратами на производство продукции, работ, услуг, вовлекаемых во внешнеторговый оборот.

Для правильного понимания и использования терминов «экономическая эффективность» и «эффект» принято считать,

что экономическая *эффективность* – это отношение результатов к затратам, а соответственно, экономический *эффект* – это разница между результатами и затратами, величина не относительная, а абсолютная. По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Значение внешнеэкономических связей состоит в том, что они позволяют сбалансировать экономическое и социальное развитие как страны, так и отдельных предприятий и организаций. Но следует при этом подчеркнуть, что сбалансированный план, в том числе план экспорта и импорта товаров, – это еще не оптимальный план, не наиболее экономически эффективный план.

Ведь даже сбалансированные по валютной стоимости взаимные поставки по соглашению о кооперировании производства могут быть убыточными для одной из сторон. Так, при импорте на сумму, равную валютной выручке от экспорта, может оказаться, что экономия затрат в связи с отказом от отечественного производства аналога импортных товаров будет меньше затрат на производство экспортной продукции. В результате такой товарообмен будет убыточным.

Достижение валютной сбалансированности (по валютным поступлениям и платежам) не означает взаимовыгодности товарооборота и того, что он экономически эффективен. Экономически эффективным можно считать такой товарооборот, при котором составляющие его товары экономически эффективны в отдельности, конечно, с учетом реальных возможностей по экспорту и неотложных потребностей экономики страны или предприятия в импортной продукции.

Поэтому, говоря об успешном выполнении заданий по экспорту и импорту товаров, было бы неправильным утверждать, что внешнеэкономические связи страны, предприятия или объединения экономически эффективны. Понятие экономической эффективности (эффекта) не должно подменяться также такими внешнеторговыми категориями, как безвалютный обмен, сбалансированность товарообменных операций, поставки на компенсационной коммерческой основе. Эти понятия отражают сбалансированность, а не экономическую эффективность или экономический эффект каждой конкретной сделки.

Необходимость и обязательность проведения расчетов экономической эффективности (эффекта) в настоящее время явля-

ются доказательством обоснованности развития внешнеэкономических связей, особенно в условиях самостоятельной внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций на основе валютной самокупаемости и самофинансирования.

1. Прибыль от экспорта продукции, работ или услуг определяется:

$$PP_{\text{э}} = V_{\text{э}} - ПЗ_{\text{э}}, \quad (1)$$

где  $PP_{\text{э}}$  – прибыль от экспорта продукции, работ или услуг, руб.;

$V_{\text{э}}$  – рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта продукции, рассчитываемый пересчетом валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.;

$ПЗ_{\text{э}}$  – полные затраты предприятия на экспорт, которые включают затраты на производство и реализацию продукции, руб.

2. Уровень рентабельности экспорта продукции, работ или услуг рассчитывается следующим образом:

$$УР_{\text{э}} = \frac{PP_{\text{э}}}{ПЗ_{\text{э}}} \times 100, \quad (2)$$

где  $УР_{\text{э}}$  – уровень рентабельности экспорта продукции, работ или услуг, %.

Экономическая эффективность импорта определяется по-разному в зависимости от целей осуществления импорта: для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

3. Экономия затрат от импорта для внутреннего использования импортируемой продукции, т.е. самим покупателем, может быть рассчитана следующим образом:

$$ЭЗ_{\text{и}} = З_{\text{а}} - З_{\text{и}}, \quad (3)$$

где  $ЭЗ_{\text{и}}$  – экономия затрат от импорта продукции для собственного использования, руб.

$$З_{\text{а}} = З_{\text{па}} + Э_{\text{ра}}, \quad (4)$$



где  $Z_a$  – полные затраты на приобретение (изготовление) и пользование продукцией, альтернативной импортной, руб.;

$Z_{pa}$  – затраты на приобретение (изготовление) продукции, альтернативной импортной, руб.;

$\text{Эра}$  – эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной импортной, руб.

$$Z_i = Z_{pi} - \text{Эра}, \quad (5)$$

где  $Z_i$  – полные затраты на приобретение и пользование импортной продукцией, руб.;

$Z_{pi}$  – затраты, связанные с приобретением товара на внешнем рынке, руб.;

$\text{Эра}$  – эксплуатационные расходы за весь период службы импортной продукции, руб.

4. Коэффициент эффективности импорта продукции для собственного использования ( $k_{\text{Эи}}$ ) рассчитывается следующим образом:

$$k_{\text{Эи}} = \frac{\text{Э}Z_i}{Z_i}. \quad (6)$$

5. Прибыль от реализации импортной продукции на внутреннем рынке может быть рассчитана следующим образом:

$$\text{При} = V_i - \text{ПЗ}_i, \quad (7)$$

где  $\text{При}$  – прибыль от реализации импортной продукции на внутреннем рынке, руб.;

$V_i$  – выручка от реализации импортной продукции на внутреннем рынке, руб.;

$\text{ПЗ}_i$  – полные затраты, связанные с приобретением импортных товаров и реализацией их на внутреннем рынке, руб.

6. Уровень рентабельности реализации импортной продукции на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$УР_i = \frac{\text{При}_i}{\text{ПЗ}_i} \times 100, \quad (8)$$

где  $УР_i$  – уровень рентабельности реализации импортной продукции на внутреннем рынке, %.

## 2. ПРИМЕНЕНИЕ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЕТАХ

Кредитование – реализация товаров и услуг с отсроченным платежом; временная передача финансовых средств на условиях возврата и уплаты согласованного процента.

Когда экспортно-импортные операции сопровождаются предоставлением или получением кредитов, необходимо отражать в соответствующих показателях эффективность влияния кредитных условий.

При торговле в кредит моменты поставки товаров и платежей за них не совпадают, кроме того, сумма платежей дополняется процентами за кредит. Поэтому для суммирования поступлений валюты отдельных лет и сопоставления их с затратами на производство и транспортировку товара необходимо все разновременные величины привести к одному моменту времени.

*Год базисный* – год, выбираемый в качестве базы для сравнения уровня и подсчета индексов объемов производства, торговли, цен и других экономических показателей. Год приведения – год, к которому при расчетах приводятся разновременные стоимостные показатели (выручка, затраты, прибыль) с помощью формулы сложных процентов для обеспечения сравнимости разных показателей, проектов и вариантов. При приведении к *текущему (начальному)* году все показатели выражаются в денежных пропорциях этого же года. При приведении денежного потока к последнему году расчетного периода определяется сумма чистого дохода, уменьшенная на потери из-за отвлечения средств и увеличенная на эффект использования полученных средств.

Формула приведения к году «Т» валютной выручки (а при импорте валютных расходов) от поставки товара в кредит с учетом уплаченных процентов за кредит может быть записана в следующем виде:

$$Вэ.пр = \sum_t^{\delta} (V_{от} + V_{пт} \times p_k) \times (1 + p_n)^{T-t}, \quad (9)$$

где  $Вэ.пр$  – суммарная валютная выручка от экспорта товара в кредит с процентами за кредит, приведенная к году Т;

$V_{ot}$  – валютная выручка, получаемая в счет авансовых платежей или погашения основного долга в  $t$ -й год;  
 $V_{pt}$  – сумма задолженности за период, предшествующий уплате процентов в  $t$ -й год;  
 $r_n$  – коэффициент дисконтирования;  
 $r_k$  – годовой процент за кредит;  
 $T$  – год приведения валютной выручки;  
 $t$  – момент времени осуществления авансовых платежей в счет погашения кредита и уплаты процентов;  
 $(1+r_n)^{T-t}$  – коэффициент приведения валюты к году использования кредита.

Если затраты на экспортное производство ( $Z_{\text{эт}}$ ) осуществляются в период, отличающийся от года  $T$ , к которому приведена валютная выручка (или валютные расходы при импорте), то они также приводятся к одному и тому же периоду времени.

**Дисконт** – норматив, применяемый при приведении разновременных стоимостных величин к сопоставимому виду (при дисконтировании); уровень прибыли, которую инвестор считает возможным получить и без участия в предполагаемых инвестициях; ставка процента, устанавливаемая Центральным банком.

**Дисконтирование** – методы учета разновременности затрат и результатов, основанные на использовании формулы сложных процентов к заданному году приведения и норматива дисконтирования (дисконта); счетная операция, позволяющая определить, какое количество денег необходимо иметь сегодня, чтобы получить желанную (нужную) сумму в будущем при имеющейся сегодня ставке процента.

Суммарную величину валютных поступлений, с учетом продажи в кредит ( $V_{\text{э.пр}}$ ), приведенную к году  $t_0$ , соответствующему году поставки товара, можно рассчитать по следующей формуле:

$$V_{\text{э.пр}} = \sum_i^0 V_{\text{эт}} (1+r_n)^{(t_0-t_1)}, \quad (10)$$

где  $V_{\text{э.пр}}$  – суммарная валютных поступлений, с учетом продажи в кредит, приведенная к году  $t_0$ ;  
 $V_{\text{эт}}$  – сумма поступления валюты в  $i$ -год;  
 $t$  – год приведения валютной выручки.

Экономический смысл приведения валютной выручки к году использования кредита заключается в учете обесценения (неиспользования с рентабельностью  $r_n$ ) валюты из-за более позднего ее получения по сравнению с годом поставки товара на экспорт.

Получение валюты на год позже сдвигает на такой же период возможность закупать импортные товары и, тем самым, использовать их производительно. В результате производитель-экспортер и национальное хозяйство в целом теряют возможность получать в этом году прибыль от импортных товаров. Поступление валюты на год позже равноценно получению в год поставки товара меньшей суммы в  $(1 + r_n)$  раз.

Полученная суммарная величина валютных поступлений  $V_{э.пр}$ , приведенная к году поставки товара, показывает, что с точки зрения предприятия-экспортера вариант *экспорта в кредит* товара общей номинальной стоимостью  $V_{э}$  и с дополнительно получаемой суммой процентов, равноценен при сохранении других условий экспорта варианту продажи того же товара *за наличный расчет* с выручкой  $V_{э.пр}$ .

Значение различных условий торговли в кредит (период кредитования, процентная ставка и др.) можно выразить в коэффициенте кредитного влияния ( $k_{кр}$ ), отражающем отношение суммарной величины валютных поступлений, приведенных к году поставки товара и номинальной валютной стоимости товара:

$$k_{кр} = \frac{V_{э.пр}}{V_{э}}, \quad (11)$$

где  $V_{э}$  – номинальная валютная выручка;

$V_{э.пр}$  – валютная выручка, приведенная к году поставки.

По своему экономическому содержанию коэффициент  $k_{кр}$  представляет собой показатель обесценения валютной выручки при экспорте или валютных расходов при импорте. Он свидетельствует о том, насколько менее ценной при торговле в кредит становится валютная выручка по сравнению с номинальной стоимостью товара. При этом учитываются ущерб из-за отвлечения средств предприятия в период кредитования и компенсирующее влияние уплачиваемых процентов за кредит. Таким образом, коэффициент кредитного влияния ( $k_{кр}$ ) является показателем сни-

жения эффективности экспорта и ее повышения при импорте на условиях рассрочки платежей.

Коэффициент кредитного влияния показывает степень снижения эффективности экспорта. При продаже за наличные показатель эффективности экспорта ( $\text{Ээ}$ ) определяется:

$$\text{Ээ} = \frac{B_{\text{э}}}{3_{\text{э}}}. \quad (12)$$

При поставке того же товара в кредит этот показатель ( $\text{Ээ.кр}$ ) равен:

$$\text{Ээ.кр} = \frac{B_{\text{э.кр}}}{3_{\text{э}}} = \frac{B_{\text{э}}}{3_{\text{э}}} \times \text{ккр}. \quad (13)$$

### **Контрольные вопросы**

1. Определите экономическую эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия. Приведите примеры расчетов.

2. Определите экономическую эффективность импортной продукции для собственного потребления. Приведите примеры расчетов.

3. В чем сущность эффективности и ее виды при оценке инвестиционных проектов?

4. Раскройте методические предпосылки дисконтирования.

5. Что собой представляет механизм дисконтирования.

6. Дайте определение коэффициента дисконтирования.

## ГЛОССАРИЙ

**Аваль** – поручительство, сделанное третьим лицом в виде особой гарантийной записи.

**Авалист** – лицо, давшее вексельное поручительство – аваль.

**Агентский договор** – договор, по которому одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершить по поручению другой (принципала) некоторые действия от своего имени, но за счет принципала, либо от имени и за счет принципала. Вознаграждение, уплачиваемое принципалом агенту, называется агентским вознаграждением.

**Аккредитация** – получение разрешения на открытие или продление срока деятельности в РФ представительств иностранных юридических лиц.

**Активы компании** – все принадлежащие компании материальные ценности, денежные средства, ценные бумаги, долговые требования, интеллектуальная собственность.

**Акцепт** – ответ лица, которому направлена оферта, о ее принятии. Акцепт означает согласие принять предложение о заключении договора.

**Акция** – ценная бумага, удостоверяющая участие ее владельца в формировании средств акционерного общества и дающая право на получение соответствующей доли его прибыли – дивиденда.

**Андеррайтер** – 1) гарант, поручитель, берущий на себя обязательство разместить определенное количество вновь выпущенных акций или облигаций путем их покупки для последующей продажи инвесторам; 2) в страховании – лицо, уполномоченное страховой компанией принимать на страхование все виды рисков.

**Ассоциированные члены** – присоединившиеся государства, условия присоединения которых предусматривают более длительные сроки выполнения условий деятельности союза, комиссии (снижения таможенных пошлин и т.п.).

**Аукцион международный** – способ продажи отдельных партий товаров и предметов, которые по очереди выставляются для осмотра и считаются проданными тому из присутствующих покупателей, который предложил наивысшую цену.

**Бартер (бартерная сделка)** – обмен одного товара (или услуги) на другой без использования денег.

**Бонус** – комиссионное вознаграждение, плата за комиссионные услуги.

**Валюта** – 1) денежная единица страны и ее тип (золотая, серебряная, бумажная); 2) денежные знаки иностранных государств, используемые в международных расчетах (иностранная валюта); 3) наднациональные счетные единицы и платежные средства (СДР, Евро).

**Валюта замкнутая** – неконвертируемая, функционирующая только в пределах одной страны.

**Валюта конвертируемая** (валюта свободно используемая) – свободно и неограниченно обмениваемая на другие иностранные валюты. Конверсия (обратимость) валюты может быть полной, когда обмен производится на любую иностранную валюту, и частичной, когда валюта данной страны обменивается лишь на некоторые валюты и не по всем операциям международного платежного оборота.

**Валютная биржа** – организационная форма систематических операций купли-продажи валюты.

**Валютная политика** – совокупность мероприятий, проводимых государствами и центральными банками в сфере валютных отношений с целью воздействия на платежный баланс, валютные курсы и на конкурентоспособность национального производства.

**Валютные ограничения** – система нормативных правил, установленных в законодательном или административном порядке и направленных на ограничение операций с национальной валютой, золотом и другими валютными ценностями.

**Валютные ценности** – иностранная валюта; ценные бумаги – платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы) и фондовые ценности (акции, облигации) в иностранной валюте; драгоценные металлы – золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий) в любом виде и состоянии, за исключением ювелирных и других бытовых изделий из этих металлов и лома таких изделий; природные драгоценные камни в сыром и обработанном виде (алмазы, бриллианты, рубины, изумруды, сапфиры, а также жемчуг), кроме юве-

лирных и других бытовых изделий из этих камней и лома таких изделий.

**Валютный курс** – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

**Внешнеторговый оборот** – экспорт плюс импорт, включая реэкспорт, исчисляемый как в сопоставимых ценах (по физическому объему), так и в текущих ценах.

**Физический объем** – это сумма оборота в сопоставимых ценах, отражает только реальный рост или снижение количества товаров во внешнем обороте.

Внешнеторговый оборот в фактических ценах наряду с изменением количества товаров отражает также рост или падение цен на мировых рынках.

**Внешнеторговая политика** – система экономических и организационных мер по развитию внешнеторговых отношений данной страны или группы стран; включает определение объемов географической и товарной структур экспорта и импорта.

**Внутрифирменные трансфертные цены** – вид цен, получивших широкое распространение при обмене товарами и услугами в рамках транснациональных корпораций.

**Государственные займы** – кредитные отношения, в которых заемщиком или заимодавцем (кредитором) выступает государство или его местные органы. По месту размещения различают внутренние (в национальной валюте) и внешние.

**Декларант** – лицо, перемещающее через таможенную границу товары и (или) заявляющее (декларирующее), предоставляющее и предъявляющее товары для целей таможенного оформления. Декларантом может быть только российское лицо.

**Декларирование товаров и транспортных средств** – заявление по установленной форме (письменной, устной, по электронной связи и др.) точных сведений о товарах и транспортных средствах, об их таможенном режиме и других сведений, необходимых для таможенных целей.

**Депозит** – денежные средства или ценные бумаги, отданные на хранение в финансово-кредитные, таможенные, судебные или административные учреждения. Имеет несколько значений:

- вклады в банках и сберкассах;
- ценные бумаги, переданные на хранение в кредитно-финансовые институты;



– взносы под оплату таможенных пошлин, сборов, налогов.

**Дисконт** – 1) учет векселя; 2) процент, взимаемый банками при учете векселей; 3) скидка с цены на товар, валюту в биржевых и валютных сделках; 4) разность между форвардным курсом и курсом при немедленной поставке валюты.

**Договор комиссии** – договор, в котором одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента.

**Договор поручения** – договор, в соответствии с которым одна сторона (поверенный) обязуется совершить некоторые действия от имени и за счет другой стороны (доверителя).

**Дочернее предприятие** – унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения.

**Дочернее хозяйственное общество** – по гражданскому праву РФ хозяйственное общество, в принимаемых решениях которого преобладающее право принадлежит другому хозяйственному обществу, в силу преобладающего участия в уставном капитале или в соответствии с заключенным договором.

**Евро** – региональная валютная единица ЕС.

**Еврорынок** – совокупность денежных средств в долларах США и других валютах, функционирующих в качестве ссудного капитала за пределами национальных границ и не подлежащих контролю со стороны государственных органов.

**Задолженность внешняя развивающихся стран** – постоянно растущий внешний долг большинства развивающихся стран промышленно развитым государствам, международным кредитным учреждениям и коммерческим банкам.

**Заемщик** – берущий деньги или иные вещи в долг.

**Займодавец** – дающий деньги или иные вещи в долг.

**Заем** – ссуда: предоставление (получение) денег или иных вещей в долг на определенных условиях.

**Золотая акция** – акция, позволяющая контролировать не менее 51% голосов в акционерном капитале компании. Правительства некоторых стран при приватизации некоторых компаний оставляли за собой золотую акцию, чтобы данная компания не могла перейти под иностранный контроль или другую нежелательную собственность.

**Иммигранты** – граждане одного государства, поселяющиеся постоянно на территории другого государства. Въезд в страну на постоянное или временное жительство граждан другой страны.

**Импорт** – ввоз из-за границы товаров, услуг, капитала для использования на внутреннем рынке страны-импортера.

**Имущество** – виды объектов гражданских прав, т.е. объекты движимого и недвижимого имущества (земельные участки, участки недр, здания, сооружения, деньги, ценные бумаги и др.), имущественные права, работы и услуги, информация, результаты интеллектуальной деятельности; нематериальные блага.

**Инвестиции иностранные** – капитал в денежной, товарной или иной формах, помещенный за границей в целях извлечения прибыли, а также получения других выгод.

**Интеллектуальная собственность** – исключительные права на литературные, художественные и научные произведения, программы для ЭВМ и базы данных, на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, средства индивидуализации юридического лица (фирменные наименования, товарные знаки). Понятие интеллектуальной собственности впервые введено в 1967 г. на Стокгольмской конференции Конвенцией об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), вступившей в силу в 1979 г.

**Инфляция** – нарушения в процессе воспроизводства, проявляющиеся в переполнении сферы обращения денежными знаками сверх реальных потребностей хозяйства и их обесценивании.

**Казначейство** – министерство финансов или специальный государственный финансовый орган, ведающий кассовым исполнением государственного бюджета.

**Квота** – доля участия в производстве, сбыте, экспорте или импорте какого-либо товара.

**Клиринг** – система безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и услуги, основанная на зачете взаимных требований и обязательств. Взаимный зачет платежей по внешнеторговым сделкам.

**Клиринговая валюта** – расчетные валютные единицы, с использованием которых ведутся счета в банках и производятся различные операции между странами, заключившими платежные

соглашения клирингового типа. Клиринговая валюта функционирует только в безналичной форме – в виде бухгалтерских записей на банковских счетах.

**Количественные ограничения во внешней торговле** – метод регулирования экспортных и импортных операций путем установления на определенный период объема вывоза или ввоза в натуральном или стоимостном выражении в целом либо по группам стран и отдельным странам, в том числе в форме квот.

**Компенсационное соглашение** – внешнеэкономическая сделка, связанная с возмещением кредитов и услуг на определенных условиях и в установленные сроки.

**Конкурентоспособность товара** – совокупность потребительских свойств данного товара, характеризующая их отличие от товара конкурента по степени соответствия конкретным общественным потребностям, с учетом затрат на их удовлетворение, цен.

**Коносамент** – документ, который содержит условия договора морской перевозки груза и служит доказательством приема перевозчиком груза к перевозке. Является товарораспорядительным документом, представляющим его держателю право распоряжения грузом.

**Консигнация** – форма комиссионной продажи товаров, при которой их владелец (консигнант) передает комиссионеру (консигнатору) товар для продажи со склада комиссионера.

**Контингентирование внешней торговли** – система государственного регулирования внешней торговли, когда в течение какого-то периода (год, квартал) ограничивается ввоз или вывоз определенных товаров. Контингентирование сочетается с лицензионной системой: заранее устанавливаются и объявляются контингенты товаров и в их пределах осуществляется выдача лицензий на импорт или экспорт.

**Контракт внешнеторговый** – соглашение, в котором одной из сторон (контрагентов) является иностранное юридическое лицо и посредством которого устанавливаются определенные права и обязанности в области экспортно-импортных операций по обмену товарами, услугами, лицензиями, технологией.

**Контрактная цена** – зафиксированная в контракте цена экспортируемой или импортируемой продукции (услуги), выраженная в валюте.

**Концессия** – правоотношение субъектов хозяйственной деятельности, когда одна сторона (правообладатель) предоставляет другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю (право на фирменное наименование, на охраняемую коммерческую информацию, на товарный знак и другие).

Договор коммерческой концессии всегда является возмездным. Допускаются различные формы выплаты вознаграждения правообладателю: разовые (паушальные), периодические (роялти), отчисления (проценты) от выручки, наценки на оптовую цену товаров и другие. Концессионный договор должен быть зарегистрирован в государственном органе, осуществлявшем регистрацию правообладателя, а если договор зарегистрирован в иностранном государстве, то его необходимо зарегистрировать в органе, который произвел регистрацию пользователя.

**Кредит** – ссуда в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента, при движении которой между кредитором и заемщиком складываются определенные экономические отношения.

**Кредитование внешней торговли** – одна из форм содействия движению стоимости на мировом рынке, заключающаяся в продаже товаров и услуг с отсроченным платежом или временной передаче денег и материальных ценностей на условиях возврата и с уплатой определенного процента.

**Кредитор** – заимодавец, дающий деньги или иные вещи в долг.

**Либерализация международной торговли** – снижение таможенных и нетарифных барьеров на пути развития международной торговли; устранение монополии государства на международную торговлю.

**Лизинг финансовый** – предполагает полную окупаемость в течение срока действия контракта, в этот период происходит полная выплата лизинговой компании стоимости арендованного имущества и процентов, дающих лизингодателю прибыль от лизинговой операции (см. международный лизинг).

**Лицензиар** – лицензедатель, сторона лицензионного договора, предоставляющая право на использование изобретения или иного технического достижения.

**Лицензиат** – лицензеполучатель, выплачивающий вознаграждение за пользование техническим решением.

**Межбанковский клиринг** – расчеты между банками путем зачета взаимных денежных требований юридических лиц данной страны.

**Международные экономические отношения** – система связей между национальными экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда. Осуществляется в форме международной торговли, международных кредитных отношений, международном движении инвестиций.

**Международные ярмарки и выставки** – специфические формы международных рынков, получившие большое распространение как места сосредоточения образцов различных товаров из разных стран и заключения внешнеторговых сделок.

**Международный валютный клиринг** – расчеты во внешней торговле и других формах экономических отношений между странами, осуществляемые на основе международных платежных соглашений.

**Международный договор** – международное соглашение, заключенное с иностранным государством (или государствами) либо с международной организацией в письменной форме и регулируемое международным правом. Международный договор – главный источник международного права. В зависимости от видов органов, заключающих международный договор, различаются межгосударственные, межправительственные, межведомственные и другие договоры.

**Международный лизинг** – разновидность лизингового контракта, заключаемого между резидентом и нерезидентом. Лизинговая компания и поставщик (владелец имущества) являются резидентами одной страны, а лизингополучатель находится в другой стране. При международных лизинговых контрактах появляется преимущество, связанное с налогом на имущество, так как арендуемое имущество находится на балансе зарубежной лизинговой компании.

**Монополии международные** – крупные объединения промышленных, торговых, транспортных или банковских фирм и компаний, деятельность которых выходит за границы стран базирования и обеспечивает им монопольные позиции в производстве, сбыте, закупке товаров и оказании услуг.

**Непосредственно конкурирующие или подобные товары** – группа товаров, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, применению, качественным и техническим характеристикам, а также другим основным параметрам таким образом, что покупатель заменяет или готов заменить их друг другом в процессе потребления (производства), и имеющие один и тот же код ТН ВЭД.

**Налоговые вычеты** – форма предоставления налоговой льготы. Налоговые вычеты могут производиться в виде исключения из налогооблагаемой базы определенных сумм.

**Нематериальные активы** – права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программные продукты, торговые марки, товарные знаки и т.п.

**Нерезиденты:**

– иностранные и российские граждане и лица без гражданства, имеющие постоянное местожительство за границей, в том числе временно находящиеся на территории РФ;

– юридические лица с местонахождением за границей, созданные и действующие в соответствии с законодательством иностранного государства, в том числе с участием российских предприятий и организаций;

– иностранные дипломатические, торговые и иные официальные представительства, международные организации (и их филиалы), находящиеся на территории РФ и пользующиеся иммунитетом и дипломатическими привилегиями, а также представительства и филиалы нерезидентов.

**Ностро** – счет, который банк имеет у своего банка-корреспондента и на который вносятся все его расходы и поступления. Ностро (наш счет). Лоро (их счет).

**Объем экспорта** – стоимость продукции и услуг, экспортируемая в другие страны (выраженная в ценах FOB).

**Оферта** – адресованное конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение.

**Оффшорные центры** – небольшие территории, проводящие политику привлечения иностранных ссудных капиталов и предоставляющие налоговые и другие льготы нерезидентам для фи-

нансово-кредитных операций с иностранными резидентами и в иностранной валюте.

**Паспорт сделки** – базовый документ валютного контроля, оформленный экспортером и импортером в уполномоченном банке (для международных бартерных сделок в Министерстве развития экономики и торговли) и содержащий сведения о внешнеэкономической сделке, необходимые для осуществления контроля.

**Парафировать** – подписывать международный договор инициалами лиц, участвовавших в его выработке, в подтверждение предварительной договоренности до официального подписания. Паритет покупательной способности – тенденция отражения в обменном курсе двух валют долговременного различия в уровне инфляции при существующей системе плавающего валютного курса. Например, если в первой стране уровень инфляции составляет 30% в год, а во второй стране 3%, тогда для поддержания паритета между покупательными способностями этих двух валют валюта первой страны должна быть обесценена на 27% по отношению к валюте второй страны.

**Перестрахование** – система экономических отношений, в соответствии с которой страховщик, принимая на страхование риски, часть ответственности по ним (с учетом своих финансовых возможностей) передает на согласованных условиях другим страховщикам.

**Платежеспособный спрос** – форма проявления потребностей, обеспеченных денежными средствами.

Различают два вида спроса: 1) платежеспособный спрос населения или личный (индивидуальный); 2) платежеспособный спрос производителей.

**Платежные соглашения** – межгосударственные договоры, регулирующие организацию расчетов и платежей между двумя или несколькими странами.

Используются три вида платежных соглашений: 1) неклирингового характера; 2) платежно-клиринговые; 3) чисто клиринговые.

**Платежный баланс** – документ, отображающий соотношение между суммой платежей, полученных страной (субъектами хозяйственной деятельности страны) из-за границы, и суммой платежей, произведенных ею (субъектами хозяйственной дея-

тельности страны) за границей за определенный период (год, квартал, месяц). Если страна получила из-за границы платежей на большую сумму, чем произвела, платежный баланс является активным, в противоположном случае – пассивным.

**Покупка (продажа) иностранной валюты через уполномоченный банк** – приобретение (отчуждение) иностранной валюты по договору купли-продажи с уполномоченным банком, а также приобретение (отчуждение) иностранной валюты посредством заключения с уполномоченным банком договоров комиссии или договоров поручения, в соответствии с которыми комиссионером или доверенным выступает уполномоченный банк.

**Портфельные инвестиции** – вложения средств в акции, облигации и другие ценные бумаги долгосрочного характера в целях получения прибыли.

**Представительство юридических лиц** – обособленное подразделение юридических лиц, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее защиту и представительство его интересов, совершающее от его имени сделки и иные правовые действия.

**Преференции** – во внешнеэкономических отношениях льготы, обеспечивающие особо благоприятные условия доступа товаров, капитала на рынки страны.

**Преференциальный режим** – особо льготный экономический режим, предоставленный одним государством другому без распространения на третьи страны. Чаще всего применяется в виде скидок или отмены таможенных пошлин на ввозимые товары, льготного кредитования и страхования внешнеторговых операций, представление финансовой и технической помощи.

**Процент** – плата заемщика заимодавцу (кредитору) за пользование ссуженными деньгами или материальными ценностями.

**Работа** – деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы (строительно-монтажные, ремонтные, научно-исследовательские и др.).

**Реестр** – документ, объединяющий учетные карточки, направляемые в один уполномоченный банк и имеющие одну контрольную дату возврата в таможенные органы (используется при валютном контроле экспорта и импорта).

**Режим наибольшего благоприятствования** – наибольшее благоприятствование или право наиболее благоприятствуемой



нации – условие в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися государствами друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот (в отношении пошлин, налогов, сборов и прочего), которыми пользуются или будет пользоваться у них любое третье государство.

**Резиденты:**

1) российские и иностранные граждане и лица без гражданства, имеющие постоянное местожительство в РФ, в том числе временно, находящиеся за границей;

2) юридические лица с местонахождением на территории РФ и зарегистрированные на ней, в том числе предприятия с участием иностранных инвестиций;

3) российские дипломатические, торговые и иные официальные представительства за границей, пользующиеся иммунитетом и дипломатическими привилегиями, а также представительства и филиалы резидентов за границей.

**Резэкспорт** – вывоз товаров, ранее ввезенных из-за границы, но не подвергавшихся переработке в резэкспортирующей стране. К резэкспортным относятся товары, проданные на международных аукционах, товарных биржах. Товары, вывезенные на выставки, ярмарки, в резэкспорт не включаются.

**Роялти:**

1) компенсация, выплачиваемая регулярно продавцу-лицензиару в течение оговоренного периода за использование патентов, авторских прав, технологий и других видов интеллектуальной собственности;

2) плата за право разработки природных ресурсов.

**СДР** – валютная единица, введенная МВФ. Ее курс определяется средневзвешенным курсом нескольких свободно обращающихся валют (конвертируемых валют).

**Спроса и предложения закон** – экономический закон товарного производства, характеризующий взаимодействие и взаимосвязь между спросом и предложением в сфере обмена.

**Ставка рефинансирования** – процент, под который Центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам.

**Страхование** – инструмент для возмещения ущерба и потерь, возникающих в процессе деятельности.

**Существенный ущерб** – вызванное ввозом конкурирующего иностранного товара общее ухудшение состояния отечествен-

ного производства в отрасли, отражаемое в показателях сохранения производства или рентабельности соответствующих товаров.

**Счет-проформа** – предварительная фактура, счет предварительный – документ выписывается в тех случаях, когда приемка товаров производится по прибытии к получателю или при частных поставках. После приемки всей партии товаров или поставки всей партии продавец выписывает счет-фактуру, по которой производится окончательный расчет.

**Счет-фактура** – документ, отправляемый поставщиком своему клиенту, который детализирует продукты, поставляемые клиенту, их цены и общее количество денег, которое клиент должен уплатить за эти продукты. Обычно выписывается после окончательной приемки товаров покупателем. В РФ получило широкое распространение выставление счетов покупателю до отпуска товаров продавцом для предварительной оплаты.

Основная функция счета-фактуры – сумма платежа, но также может использоваться в качестве накладной, направляемой с товаром. Выписанный на специальном бланке счет-фактура может служить сертификатом о происхождении товара.

**Таможенная граница** – пределы таможенной территории государства. Таможенная граница, как правило, совпадает с государственной границей страны. Исключение могут составлять территории свободных экономических зон, имеющих на территории страны. Пределы территорий таких зон являются составной частью таможенной границы государства.

**Таможенная декларация** – заявление по установленной форме, необходимое для таможенного контроля сведений о перемещаемых через таможенную границу страны товарах или иных предметах. В пассажирской таможенной декларации подлежат указанию сведения о цели и маршруте поездки, количестве валюты, ценностей и вещей, имеющих при пассажире, и его багаже. В грузовой таможенной декларации, в частности, указываются наименование, стоимость и количество товаров, экспортер, импортер и перевозчик, тип и номер транспортного средства, страна происхождения товара, вид сделки и т. д.

**Таможенная пошлина** – платеж, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товаров на таможенную территорию или при вывозе с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

**Таможенная стоимость товаров** – стоимость товаров, определяемая в соответствии с законом РФ «О таможенном тарифе» и используемая: для обложения товара пошлиной; внешне-экономической и таможенной статистики; осуществления валютного контроля внешнеторговых сделок и расчетов банков по ним.

**Таможенная территория** – территория, над которой страна обладает исключительной юрисдикцией в отношении таможенного дела.

**Таможенная граница** – граница таможенной территории страны.

**Таможенное оформление** – совокупность операций, производимых должностными лицами таможни в целях обеспечения таможенного контроля за перемещением через таможенную границу РФ товаров и иных предметов и применения средств государственного регулирования такого перемещения.

**Таможенные документы** – документы, оформленные таможней в связи с перемещением товаров и других активов через таможенную границу РФ и (или) дающие право на такое перемещение.

**Таможенные льготы** – преимущества, предоставляемые физическим или юридическим лицам при ввозе, вывозе или транзите товаров, ценностей, других предметов. Таможенные льготы проявляются как благоприятные исключения из общеприменимого таможенного режима. Предоставляются в виде освобождения от уплаты таможенной пошлины или сборов, либо упрощенной процедуры пропуска через таможенную границу товаров, либо полного неприменения таких процедур.

**Таможенные платежи** – сборы, взимаемые (сверх таможенных пошлин) в связи с ввозом, вывозом или транзитом через таможенную границу страны товаров и иных предметов.

**Таможенный брокер** – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством и получившее лицензию на осуществление деятельности в качестве брокера. Таможенный брокер действует в соответствии с Таможенным кодексом РФ и Положением о таможенном брокере.

**Таможенный союз** – общая таможенная территория двух или более стран с единым таможенным тарифом в отношении третьих стран и полной отменой пошлин во взаимных отношениях.

**Таможенный тариф** – документ, содержащий свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, наименование товаров и код товаров в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности.

**Темпы экономического роста** – относительные показатели, характеризующие интенсивность динамики экономического развития. Различают базисные темпы экономического роста, цепные темпы экономического роста, темпы экономического роста и темпы экономического прироста.

**Товары** – любое движимое имущество, в том числе тепловая, электрическая и иные виды энергии, перемещаемые через таможенную границу, реализуемые или предназначенные для реализации.

**Товарная биржа** – организационная форма оптовой, в том числе международной торговли массовыми товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные параметры.

**Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)** – подробный перечень товаров, распределенных по соответствующей классификационной схеме, являющийся основой системы мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности страны.

**Товарное производство** – форма производства, при котором продукты производятся не для собственного потребления, а для обмена посредством купли-продажи на рынке.

**Транснациональные компании** – наименование международно оперирующих компаний, официально используемое в лексиконе международных экономических организаций, в том числе ООН (сфера деятельности международная; капитал однонациональный или многонациональный).

**Трансакция** – банковская операция перевода денежных средств, в том числе и за границу.

**Трансферт** – перевод иностранной валюты или золота из одной страны в другую.

**Траст (доверительная собственность)** – система имущественных и (или) финансовых отношений между учредителем траста, доверительным собственником и бенефициаром, т. е. лицом, в интересах которого совершаются трастовые операции. Суть операции: учредитель траста либо сам бенефициар передает

принадлежащие ему на праве собственности деньги, ценные бумаги, имущество во владение и управление доверительному собственнику, который обязан совершать с названными объектами операции, позволяющие бенефициару получить максимальную прибыль.

**Третейский суд** – суд, избираемый самими сторонами для разрешения спора между ними. Могут создаваться постоянно действующие и для разрешения конкретного спора третейские суды. Постоянно действующие третейские суды могут создаваться торговыми палатами, биржами, предприятиями.

**Услуга** – деятельность, результаты которой не имеют материального выражения и потребляются в процессе осуществления этой деятельности (услуги связи, пассажирского и грузового транспорта, по сдаче в аренду объектов недвижимости и др.).

**Уставный капитал** – сумма средств необходимая для начала деятельности фирмы, образуемая за счет взносов партнеров-учредителей и включающая в свой состав стоимость основных и оборотных средств предприятия.

**Учетная карточка таможенно-банковского контроля** – возвратный документ, формируемый таможенными органами для направления в уполномоченные банки и содержащий часть сведений из грузовой таможенной декларации, необходимых банкам для осуществления контроля за поступлением валютной выручки от экспорта товаров и контроля импортных операций.

**Учетная ставка** – 1) цена, по которой Центральный банк учитывает (покупает) векселя и другие ценные бумаги; 2) плата, взимаемая банками за авансирование денег путем учета (покупки) векселей и других ценных бумаг до наступления срока оплаты по ним.

**Фактура** – документ, выписываемый продавцом покупателю, в котором содержатся данные о виде, количестве и стоимости проданных товаров.

**Фиксинг** – регулярно проводимая на фондовых биржах фиксация курса, цены золота или других товаров.

**Филиал** – обособленное подразделение юридических лиц, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все или часть его функций, в том числе функции представительства, не являющееся юридическим лицом. Руководитель филиала

назначается юридическим лицом и действует на основании выданной ему доверенности.

**Фондовая биржа** – организационная форма систематических операций по купле-продаже ценных бумаг.

**Форвардный контракт** – срочная сделка, в соответствии с которой покупатель и продавец соглашаются на поставку финансовых активов (валюта, ценные бумаги) или товаров на определенную дату в будущем по цене, зафиксированной на момент заключения сделки. Продукция, подлежащая поставке в оговоренный период, оплачивается в момент заключения договора.

**Фьючерсный контракт** – соглашение о покупке или продаже финансовых инструментов (валюта, ценные бумаги) или товаров при условии их оплаты по согласованной цене через определенный срок после заключения сделки.

**Хеджирование** – система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятные в будущем изменения обменных валютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений.

**Цена мирового рынка** – денежное выражение интернациональной стоимости товаров, поступающих в мировую торговлю.

**Цена покупателя** – фактическое денежное выражение стоимости товаров, реализуемых на рынке в условиях превышения предложения товаров над спросом на них.

**Цена продавца** – фактическое денежное выражение стоимости товаров, реализуемых на рынке в условиях превышения спроса над предложением.

**Ценные бумаги** – документы, содержащие имущественные права, дающие право на получение определенной части дохода. Представлены: акциями, облигациями, векселями, закладными листами под залог недвижимости. Ценные бумаги продаются и покупаются на фондовой бирже.

**Ценные бумаги в валюте РФ** – платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы и др.), фондовые ценности (акции, облигации) и другие долговые обязательства, выраженные в рублях.

**Частные переводы** – одна из статей платежного баланса.

**Экспорт** – вывоз за границу товаров, услуг и капитала для использования на внешних рынках. Различают экспорт товаров, т.е. вывоз материальных благ; экспорт капитала, т.е. вложение капитала за пределами данной страны (строительство и эксплуа-

тация предприятий и объектов, приобретение ценных бумаг) в целях получения более высокой нормы прибыли.

**Экспортер** – предприятие, учреждение, организация либо физическое лицо – резидент страны, от имени которого заключен контракт (договор, соглашение) на экспорт товаров.

**Эмигранты** – граждане, добровольно или вынужденно покинувшие свою страну по политическим, экономическим, религиозным и иным мотивам и поселившиеся в какой-либо другой стране.

**Эмиссия** – выпуск в обращение денег и ценных бумаг. Эмиссию денег производят Центральные банки. Эмиссию ценных бумаг осуществляют акционерные компании в сфере промышленности, торговли, коммунальных и бытовых услуг, а также государство. Особой категорией эмиссии ценных бумаг является международная эмиссия ценных бумаг.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах» от 9 июля 1993 г. № 5351, с изм. и доп., внесенными Федеральным законом от 20 июля 2004 г. № 72-ФЗ. Режим доступа: [www fips.ru](http://www.fips.ru).

2. Закон Российской Федерации о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров от 23 сентября 1992 г. № 3520-1 (с изм. и доп., внесенными Федеральным законом от 11 декабря 2002 г. № 166-ФЗ). Режим доступа: [www fips.ru](http://www.fips.ru).

3. Концепция развития выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации (утверждена на заседании Комиссии Правительства Российской Федерации 19 марта 2001 г., протокол № 3).

4. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности. Подписана в Стокгольме 14 июля 1967 г. и изменена 2 октября 1979 г. Режим доступа [www fips.ru](http://www.fips.ru)

5. Парижская конвенция об охране промышленной собственности. Подписана 20 марта 1883 г. Режим доступа: [www, fips.ru](http://www.fips.ru).

6. Патентный закон Российской Федерации от 23 сентября 1992 г. № 3517-1, с изм. и доп., внесенными Федеральным законом от 7 февраля 2003 г. № 22-ФЗ, введенным в действие с 11 марта 2003 г. Режим доступа: [www fips.ru](http://www.fips.ru).

7. Алехнович, А.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Практикум для студентов вузов / А.В. Алехнович. – Минск : Дикта, 2007.

8. Бахрамов, Ю.М. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: Учебное пособие. / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. – СПб.: Издательство «Лань», 2000.

9. Бендина, Н.В. Организация и техника проведения внешнеэкономических операций/ Н.В. Бендина. – М.: «Издательство ПРИОР», 2000.

10. Бровкова, Е.Г. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие./ Е.Г. Бровкова, И.П. Продиус – М.,: Сирин, 2002.

11. Бурмистров, В.Н. Внешняя торговля Российской Федерации / В.Н. Бурмистров, К.В. Холопов. – М.: Юристъ, 2001.



12. Буров, А.С. Эффективность внешней торговли России: методология расчетов/ А.С. Буров. – М.: Финансы и статистика, 2003.
13. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Л.Е. Стровский и др.; под ред. Л.Е. Стровского. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
14. Внешнеэкономический комплекс России в условиях интеграции в мировое хозяйство. – М.: ИМЭМО РАН, 2002.
15. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И.П. Фаминского. М.: ИНФРА-М, 2000.
16. ВТО и национальные экономические интересы России / под ред. И.С. Королева. – М.: Наука, 2003.
17. Гагарина, Г.Ю. Экономика Европейского Союза: учебник / Г.Ю. Гагарина, З.М. Окрут и др. – М.: Экономист, 2003.
18. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г. <http://search.rambler.ru/cgi-bin/ramblersearch?short=6&words>.
19. Генеральное соглашение по торговле услугами, [http://rgwto.com//wto/qsp/id/3668/doc\\_id/2111/](http://rgwto.com//wto/qsp/id/3668/doc_id/2111/).
20. Герчикова, И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности. – М.: Консалтбанкир, 2000.
21. Диденко, Н. И. Основы внешнеэкономической деятельности в РФ/ Н. И. Диденко. – 2-е изд. СПб.: Питер, 2004.
22. Дюмулен, И.И. Всемирная торговая организация от «А» до «Я». Терминологический справочник. – М.: ВАВТ, 2006.
23. Зинов, В.Г. Управление интеллектуальной собственностью. – М.: Монолит, 2002.
24. Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности/ А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003.
25. Корчагин, А. Малым и средним предприятиям об интеллектуальной собственности./ А. Корчагин, Й. Бобровски, Ю. Смирнов – ИНИЦ Роспатента, 2003.
26. Крутик, А.Б. Выставочный бизнес: вопросы теории и практики/ А.Б. Крутик, Е.А. Базарова, М.В. Решетова. – СПб.: Изд-во СПб. ГУКиТ, 2003.
27. Липчик, Д. Авторское право и смежные права. — Изд-во ЮНЕСКО, 2002.

28. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / под ред. Л.Н. Красавиной. – 3-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2005.
29. Международные экономические отношения / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
30. Международные экономические отношения : учебник / под ред. Б.М. Смитненко. – М.: ИНФРА-М, 2005.
31. Международные экономические отношения : учебник / под ред. В.Е. Рыбалкина 6-е изд. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
32. Мировая валютная система и международные расчеты. М. : ТЕИС, 2000.
33. Миролюбива, Т.В. Эффективность внешнеэкономической деятельности предприятия // Налоги. 2003. № 5.
34. Назаренко, В.М. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности/ В.М. Назаренко, К.С. Назаренко. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
35. Основы выставочно-ярмарочной деятельности: Учеб. пособие для вузов / Л.Е. Стровский, Е.Д. Фролова, Д.Л. Стровский и др.; Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
36. Павловец, В. Введение в оценку стоимости бизнеса. Режим доступа: <http://ilip.itc.etu.ru>.
37. Перечень-классификатор услуг ВТО. [http://www.wto.org/english//tr atop\\_e/serv\\_e/mtn\\_gns\\_w120\\_e.doc](http://www.wto.org/english//tr atop_e/serv_e/mtn_gns_w120_e.doc).
38. Покровская, В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация: Внешнеторговый практикум/ В.В. Покровская. – М.: ИНФРА-М, 2003.
39. Попов, С.Г. Основы внешнеэкономической деятельности/ С.Г. Попов. – М.: Ось-89, 2006.
40. Пузакова, Е.П. Международные экономические отношения: Учеб. пособие/ Е.П. Пузакова. – Ростов н/Д: МарТ, 2000.
41. Савельев, А.Я. Анализ требований ВТО к системам образования / А.Я. Савельев, А.И. Галаган, А.И. Момот и др. – М.: НИИВО, 2004.
42. Уотерс, Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
43. Управление международным обменом товаров, услуг, капитала: учебник/ под ред. Э.Э. Батизи. – М.: Высшее образование и наука, 2004.

44. Фомичев, В. Международная торговля. Учебник/ В. Фомичев. – М.: ИНФРА. 2000.

45. Функ, Я.И. Курс внешнеторгового права: основные внешнеторговые сделки / Я.И. Функ, Д.А. Калимое, В.П. Сергеев / Под общ. ред. Фута Я.И. 2006.

46. Шульгин, Д.Б. Управление интеллектуальной собственностью: Учеб. пособие/ Д.Б. Шульгин. – Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2002.